

张俊杰 / 著



白手起家，如何练就超凡的投资能力？
儿时梦想，如何铺就成功之路？金融危机，如何绝境中求胜？
……让我们撩开岁月面纱，看百年来最伟大的投资者
——巴菲特是如何通过投资成为世界首富的传奇人生。

巴菲特

新传

探究“金融天才”的成功之路
解密“世界首富”的财富传奇

剖析“投资巨贾”的实战案例
解读“一代股神”的投资哲学

中国商业出版社

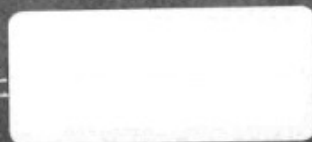
张俊杰 / 著



巴菲特

新传

中国商业出版社



图书在版编目(CIP)数据

巴菲特新传 / 张俊杰著. —北京: 中国商业出版社, 2014. 7

ISBN 978-7-5044-8474-1

I. ①巴… II. ①张… III. ①巴菲特, W. —传记
IV. ①K837.125.34

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 091927 号

责任编辑 常 勇

*

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所发行

四川南方印务有限公司印刷

* * * * *

787×1000 毫米 1/16 17.75 印张 195 千字

2014 年 8 月第 1 版 2014 年 8 月第 1 次印刷

定价: 35.00 元

* * * * *

(如有印装质量问题可更换)

序 言

在美国的金融投资界，沃伦·巴菲特被无数投资者尊称为“股神”，他是一个拥有几百亿美元资产的世界顶级富豪，同时，他还是美国极为出色的投资家、企业家及慈善家。他在股票市场的投资业绩非凡，获取了惊人的赢利，却从未曾遭遇过大的风险，也没有经历过亏损年度，“股神”一直是他的代名词。但是与其他的富翁不同，巴菲特是唯一一个通过投资成为世界首富的人，美国人称他为一百年来最伟大的投资者。

事实上，沃伦·巴菲特从小就善于分析行情信息，年仅9岁的他就已经知道了通过收集瓶盖来了解哪一种品牌的软饮料生意最红火。当时，巴菲特在做《华盛顿邮报》报童时，他就考虑过可以依靠增加产品线来获得更大利益。不仅如此，巴菲特还极具投资意识：1941年，刚刚跨入11周岁，钟情于股票和数字的程度远远超过了家族中任何人的巴菲特便跃身股海，购买了平生第一只股票。全世界的投资者都在追寻巴菲特成功的秘密，本书就是一本记载着沃伦·巴菲特生平的传记，是纪录巴菲特通过投资成为世界首富的传奇经历的最重要的书籍，也是我们解读巴菲特投资成功之路的重要参考文本。

在美国的投资历史上，沃伦·巴菲特的地位始终无人可及，他白手起家，从分析和投资股票做起，最终凭借自己独特而超凡的投资能力积累了大量的财富。他涉足投资业超过40年，足以证明他致富靠的绝非一朝一夕的

运气，根据《福布斯》杂志公布的 2008 年度全球富豪榜，巴菲特为全球首富。巴菲特所领导的伯克希尔公司，从几十年前的一家濒临破产的纺织厂逐渐成长为净资产 1000 多亿美元的投资控股公司，在全世界所有保险公司中，股东净资产名列第一。

沃伦·巴菲特出生于美国大萧条时期，当时手里握有闲置资金的人觉得自己有充分的能力理财，但是在他们疯狂进行投资的时候并没有把握好市场规律，最终导致股市进入了低迷时期。巴菲特出生后也经历了很多贫穷困苦的日子，同时也正是由于儿时的苦难经历在他的心中埋下了一颗财富梦的种子，他 12 岁的时候发誓要在 30 岁之前成为百万富翁：“如果成不了百万富翁，我就从奥马哈最高的楼上跳下去。”

小时候的巴菲特就开始为了自己的梦想而不断地努力着，他卖过报纸，卖过汽水，也卖过高尔夫球，11 岁的他在父亲的影响下第一次步入股市，而这一进，就是人生几十年的时光。在巴菲特的半个多世纪的投资生涯中，经历了美国国内多次的动乱、数次的对外战争、三次石油危机、9·11 恐怖袭击事件以及 2008 年席卷全球的金融危机，每一次事件都会把金融市场搅得天翻地覆，无数的投资者顷刻间一无所有，而股神巴菲特在面临一次次危机的时候都能绝地反攻，从中获得巨额财富，他的这种在危机中求生存求财富的能力迄今为止都是人们所无法超越的。

本书结合了沃伦·巴菲特在面对许多的危机之时勇于抓住时机，准确投资，最终获取了巨额财富的实例，来向读者展示一个精明、沉稳的股神巴菲特。沃伦·巴菲特的生活简朴，为人又很沉稳低调，外人几乎无法窥探到他的投资策略和日常生活，这更让沃伦·巴菲特本人蒙上了一层面纱。很多投资者都对他的投资智慧充满了好奇，希望能更深入地了解关于沃伦·巴菲特的知识。

无论股市行情牛气冲天抑或疲软低迷时，无论经济繁荣昌盛抑或萧条衰退时，沃伦·巴菲特他都能够股票市场上表现得如鱼得水。他创建过自己的巴菲特合伙人有限公司，却在公司发展的高潮时期宣布解散，解散后他将自己的资金投入到了伯克希尔·哈撒韦公司，此时，在一次股市危机中，沃

伦·巴菲特成功地凭借自己的能力控股伯克希尔。而在此后的几十年的时间里，沃伦·巴菲特通过伯克希尔·哈撒韦这家上市公司，开始大量地投资股票和收购企业，而且他还通过保险业务创造的巨大现金流把股票投资和收购完美地结合在一起。他的投资策略也因此进入到了一个新的阶段，他的财富也不断上升到新的高度，最终成就了世界首富的惊人财富传奇。

沃伦·巴菲特的创业传奇一直都是美国人想要解开的谜团，作为一个投资家，巴菲特却从不使用价格杠杆、期货、动态套期保值、现代投资组合分析和学界提出的其他艰深晦涩的分析工具，他的一举一动都影响着全球证券市场走势。他的投资业绩一直跑赢美国股票市场，他不仅盈利比发盘平均水平高出一筹，而且从未有过盲目冒险投资的经验，也没有过一年的亏损记录。对于这种傲人的成绩，所有的市场专家、债券市场经纪人和学者都认为几乎是不可能实现的。本书详细介绍了沃伦·巴菲特从出生到成长，到其最终成为一代投资大师的每一个细节，其中还包含了他在自己创业过程中的导师和合作伙伴。

本书在介绍沃伦·巴菲特本人的投资精彩案例之时，也讲述了他作为一个性格很内向的男人的生活。在他的私生活中，他是一个非常和蔼可亲的人，他非常的关心家人。虽然他拥有着巨额的财富，但是他的生活并不奢华，他喜欢简单的生活，不用刻意打扮自己，也不会穿名牌的衣服，甚至在大街上，人们看到的就是一个非常普通的人，谁也不会认出这是世界上最有钱的人。并且在朋友的眼中，巴菲特也是一个很热情很真诚的人，只要有人来拜访他，他就会开着他的那辆蓝色的林肯车去接待客人，当朋友结束对他的拜访，他也会亲自送客，他的热情让每一个人都感觉到很贴心。

沃伦·巴菲特对待自己的子女，从来不会给他们足够的钱去乱花，在给孩子们们钱方面，他似乎显得有些吝啬，但实际上作为父亲他是希望自己的孩子可以靠他们自己在这个世界上生存。在他的晚年时期，经历了史上最残酷的金融危机，而巴菲特在这场危机上是唯一一个不仅没有受到损失，却还获得大量的收益的投资者，而他的这次成功事迹也成就了他的传奇史中最具色彩的一次。

相信读者通过对本书的阅读，可以对沃伦·巴菲特有一个非常全面的了解，同时也会通过主人公的投资理念对理财、投资拥有更深刻的认识，可以说，本书既适用于广大的“巴菲特迷”，也适用于所有对证券投资感兴趣的人士。

目 录

1. 巴菲特家族，代代相传的商业基因	1
2. 6 磅的早产儿，巴菲特“黑暗”幼年	7
3. 奥马哈天才，痴迷数字游戏的小孩	13
4. 试水经商，苦难生出的执著财富愿望	18
5. 父亲与宗教，恐惧死亡学会独立思考	24
6. 无常的母亲，沉默背后的逃离欲望	30
7. 突如其来的变故，父亲当选国会议员	36
8. 恪守原则，在祖父杂货店里成长	42
9. 扩展路线，送报也是一笔大生意	47
10. 五五分成，弹子球机带来的合作财富	53
11. 职业理想成形，回奥马哈投资	59
12. 沃顿商学院里的抱怨与收获	64
13. 精力转移，醉心事业的“学生”	69
14. 天才也有霉运，被哈佛拒收	74
15. 格雷厄姆，华尔街弄潮“导师”	79
16. 受益一生的证券投资思想	85
17. 大学结识的未来商业伙伴	91
18. 导师与父亲的徒劳规劝	97
19. 情窦初开，巴菲特的甜蜜爱情	103
20. 绞尽脑汁，为格雷厄姆工作	109

21. 8000 美元投资，佣金微薄的证券商	115
22. 21 岁老师，在奥马哈讲投资学	121
23. 进入华尔街，迅速成为套利高手	126
24. 机会受限，巴菲特在沉默中离开	132
25. 合伙创业，巴菲特有限公司诞生	138
26. 四处吸纳资金，投资事业大扩张	143
27. 小有成绩，实现 100 万财富梦	149
28. 熊市到来，巅峰时刻解散公司	154
29. 父亲去世，短暂的情绪低潮	160
30. 巴菲特再次出击，控股伯克希尔	166
32. GEICO 危机，成就巴菲特模式	178
33. 投资报业，巴菲特变身报业之王	184
34. 婚姻裂痕带来的失落与孤独	189
35. 反其道而行之的投资策略	194
36. 巴菲特与 B 夫人的幕后交易	199
37. ABC，跌宕起伏的股价大战	204
38. 来势汹汹的 1987 年股灾	210
39. 熊市+通货膨胀，转行投资保险	215
40. 神秘来客，操纵可口可乐	221
41. 吉列困境中蕴藏的投资商机	226
42. 财富、慈善以及巴菲特的孩子们	232
43. 投资者的通病——“恐钱症”	238
44. 接近死亡边缘的所罗门	243
45. 接管所罗门，亏损还是盈利	249
46. 华尔街“股神”加冕传奇	254
47. 芒格，巴菲特的黄金投资搭档	259
48. 次贷危机，观望不如抄底	265
49. 亿万富翁背后的真实生活	270

1. 巴菲特家族，代代相传的商业基因

犹太人是世界上一个伟大的民族，他们的人口从来没有超过二千万人，但却涌现出许多对世界产生了巨大影响的时代精英。显然，这离不开他们重视家庭教育与家族传承的习惯。在每一位犹太人身上，都闪耀着家族智慧的光芒，这帮助他们在以后的人生里获得了更大的发展。

沃伦·巴菲特出生在一个商人兼证券经纪人的犹太家族，从小就有商业头脑也就再自然不过了。巴菲特的先辈自移民美国后，就开始了其绵延不绝的商业历程，他们具有温文尔雅、脾气可人以及坚忍不拔的品质，精于做生意，但花钱很谨慎。先驱们留下了这样一段话：“守好你的信用，这好过赚钱，如果你想继续做生意，就要懂得见好就收，有一定的利润就要知足。不要轻率行事，不要急躁仓促，这样无法大富大贵，我希望你在生活中能以良好的心态对待生存与死亡。”这实际上构成了沃伦·巴菲特优秀的商业基因。

17 世纪的时候，巴菲特家族移民到了美国，他们最早的一代族人叫约翰·巴菲特，曾经是法国休格洛地区的粗毛哔叽的纺织工人。1696 年，他在长岛北海岸的亨廷顿娶了汉纳·泰斯特为妻。在法国的内战结束之前，巴菲特夫妇一直都呆在长岛做农场主，并且保持着家族特有的吝啬：他们发给工人的工资总是少于其他的农场，而这也经常惹得工人们抱怨。巴菲特的曾祖父西德尼就曾经是约翰农场里的一名雇佣工人，他和农场里的其他工人做着一样的工作，但是约翰发给他的工资却只有 50 美分，比当时的工人挣到的还要少。西德尼不满祖父的吝啬和小气，愤愤地扔下手里的工具往西出走

了，后来就到了奥马哈，被外祖父雇佣去赶马车。西德尼自己有些积蓄以后，开了一家小杂货店，自己做起了老板，于是就从农民变成小商人，正式改写了自己与家族的命运。

西德尼的杂货店开张的时候是在 1869 年，当时的奥马哈还处在发展的初期，经商的人不多，所以蕴藏的商机很多。杂货店的开张就意味着巴菲特家族正式置身于城市的商业生活之中了，而且，杂货店所处的位置与后来家族成为美国富人的办公室森林景区其实只有 1.5 里的距离。

马哈印第安人是奥马哈最早居住的人类，历史上的奥马哈曾是一片荒山野地，尽管它下面有大片的平原，但城市本身倒是多山的地形，1854 年，与马哈印第安人签订协议开放内布拉斯加的领地后，才开始以供人们安居为主。奥马哈是一座拥有着木结构建筑群，并且依傍着密苏里河岸耸起的嶙峋崖壁的城市。1859 年，一个名叫亚伯拉罕·林肯的伊利诺斯铁路律师参观了此地，并且认为这个城市可以作为一个很好的交通要道来修建铁路。于是，在接下来的日子里，内布拉斯加进入了它发展的重要时期。几年后，美国当时的总统林肯亲自指定了奥马哈作为联邦太平洋铁路的东端终点站。

此时奥马哈已成了重要的铁路中转站，来自四面八方的大量定居者、流浪汉、经商者、内战回家的老兵、修筑铁道的工人、刑满释放的犯人等形形色色的人，几乎填满了这座刚刚发展起来的城市。而这也让精明的西德尼·巴菲特看到了极大的商机，他筹备已久的商店在铁路联结贯通大陆三个月后的重要时间开张了。这些初次来到奥马哈的外地人们，因为生活的需要，经常会光顾西德尼的这间小店。西德尼早在筹备期间，就考虑到了这些人的需求，他在柜台准备牛奶、面包和草原鸡等一些日常需要的食品，来供给铁路带来的客人们。因为有大量的货源需求，西德尼店里的生意日渐兴旺起来。

西德尼的父亲泽布伦一直奉行家族“以谨慎为本”的经商口号，所以他对西德尼现在的生意并不看好，甚至他怀疑西德尼的店是否能开得长久。他曾经通过写信的方式这样劝告西德尼：“不要奢望能赚很多的钱，如果店里的生意不景气的话，就应该及时抽身，不要拖欠别人的钱款，因为维护一个人的信誉，比金钱要重要很多。”

事实上，在 19 世纪 70 年代的时候，年轻的奥马哈已经发展成为一座富裕繁华的城市了，经济的迅猛发展带来的是人口的大幅增加。当时奥马哈的人口就达到了 14 万人，木结构的建筑群被一座座高耸入天的大楼而取代，到处都是繁华的场景。随着人口和建筑物的不断增加，也给地面的交通带来了极大的不便，于是奥马哈筑起了地铁，以方便人们的各种出行需要。也就是在这经济高速发展的过程中，西德尼的生意也跟着奥马哈的发展逐渐兴隆起来，但是他并不满足于现状，又一次抓住了这个赚钱的机会，他用一部分资金建了个更大的商店，并且他还把自己的两个儿子也带入了自己的生意场中，其中小儿子恩尼斯——即后来巴菲特的祖父表现出对经商极大的兴趣，并且善于经营，继承了家族经商的本领。

恩尼斯 16 岁就开始在父亲开的杂货店里站柜台，虽然他年纪轻轻但是很会经营生意，赢得了顾客的口碑，他的经商头脑在附近的区域是出了名的。1915 年，恩尼斯在和妻子结婚后，一起离开城市中心的闹市，定居在城西，并且建立了一个新的店铺，命名为巴菲特父子商店。由于城市的发展带来了土地的拥挤，于是当时奥马哈的居民中有一部分人逐渐迁往河西岸，以寻求宽阔一些的居住环境。恩尼斯和他父亲一样，非常善于抓住商机，他发现在迁往河西岸的居民里，大部分都是居民，很少有商户，那么这些居民的日常生活必需品去哪里购买呢？恩尼斯在思考很久后，做出一个决定，可以开通一种凭借信用销售货品的业务。有了这个想法之后，他便开始了各方面的筹备，巴菲特父子商店的货物价格公道，可以送货上门，货到付款，减少了人们的出行时间，省时又省力，不久以后，富人家的厨师都纷纷打电话来向巴菲特父子商店订货，于是店里的生意越来越兴隆。不难看出，后来沃伦·巴菲特独特的投资眼光应该也是有家族的遗传基因的。

巴菲特继承了祖父的谨慎、严格、公正、低成本的资金管理方式——而这恰恰是探索财富最可贵的基本因素。小时候的巴菲特很多事情上就表现得十分谨慎，在他刚刚学走路时总是弯着膝盖，好像这样在摔倒时不会把自己摔得很疼。周末时，母亲带着他和姐姐多丽丝去教堂，多丽丝跟同龄的伙伴们一起到处乱跑，有的时候会找不到母亲呆着的地方，相反，巴菲特从不会

在自己不熟悉的地方乱跑，他会一直乖乖地坐在母亲旁边，这让母亲利拉很是欣慰，她觉得巴菲特是三个孩子中带来麻烦最少的一个。巴菲特在和别的伙伴一起玩儿的时候，从不淘气，也从不会惹是生非，他的这种谨慎风格就是巴菲特家族特有的遗传基因。

巴菲特的父亲霍华德，跟恩尼斯一样有着独立思考的头脑，不过性格更随和，从来不会因为什么事情而变得暴躁。他对于自己继承家业，成为第三代的杂货店的店长并不感兴趣。霍华德的大学是在林肯的内布拉斯加大学里度过的，为了让自己的大学生活过得很充实，他在《内布拉斯加月报》担任了一段时间的编辑工作，对文字产生了很大的兴趣，他后来一直希望自己以后的工作跟新闻界有关。不过在当时的美国，大部分有权有势家庭的孩子都对参政做个议员感兴趣，而对于出身商人家庭的霍华德，父亲则希望他继承祖上的经商之路。霍华德大学毕业时，在巴菲特爷爷的坚持下，他放弃了收入较低的新闻行业和读研究生的机会，开始从事保险销售工作，这样赚到的钱足够他生活了，但是霍华德对于钱并不感兴趣，真正能让他感兴趣的是思维活动，他喜欢自己独立地思考一件事情，这种习惯后来也深深地影响了巴菲特。

黝黑的头发下是一张普通的面孔，最能吸引人的，是霍华德那炯炯有神的眼神，当他凝神思考的时候，身上总是发出一种特别的人格魅力。所以在学校里，霍华德并不乏女孩子的追求，可是他一个都看不上，直到有一天他遇见了一个除了社交以外其他方面平平常常的女孩——巴菲特的母亲利拉。

利拉小时候的生活并不幸福，利拉·斯塔尔的家族居住在内布拉斯加的一个叫西点的荒凉小乡镇，那里总共就只有 2200 人，并且镇中的大多数人都是德国籍，对于说英语的斯塔尔家族来说，他们属于异乡人。利拉的母亲时常觉得没有人可以交流，生活得特别孤独，她大多数的时间都精神萎靡不振，甚至会躺在床上一个人痛苦。由于母亲没有精力再管孩子们，利拉和兄弟姐妹们很小就学会了保护自己。父亲约翰·安蒙·斯塔尔拥有一家周报——《卡明县民主报》。遇上忙的时候，父亲会叫利拉他们来帮助自己经办《卡明县民主报》。五年级的时候，技术还不发达，利拉只能借助高高的凳子

用手来操作印刷机，后来，条件稍微好一些的时候，父亲购进了活字印刷机，利拉才慢慢轻松了一点。为了帮助辛苦的父亲减轻生活负担，当列车在西点停站时，她就会冲上车让乘客帮忙填写新闻栏目。也就是这样繁重的生活，让年纪轻轻的利拉患上了严重的头痛病。

高中毕业以后，利拉考上了林肯的一所大学，为了筹集学费，她开始四处找工作。后来利拉看到《内布拉斯加日报》招人，而自己正好也帮父亲经营过报纸，所以就去参加面试了，当时负责面试的正好是霍华德。

面试时，霍华德按部就班地问道：“你是学什么专业的？”

但是利拉还没上大学，没有属于自己的专业，于是她思考了片刻，这样答道：“我的专业是结婚。”

这种与众不同的回答吸引了霍华德的目光，他抬头看了看眼前这个普通的女孩，也许是早年心酸的生活经历，使利拉的话听起来辛辣的同时也有一种苦涩的幽默。霍华德雇佣了她，在后来的接触中，两人都被对方深深吸引着，于是很快就相爱了。

霍华德在临近毕业时向利拉求婚了。1925年圣诞节的第一天，天气非常冷，气温只有零下10摄氏度，但并没有影响沉浸在幸福中的两人，他们的婚礼在西点的教堂里举行，经过一番磨难，最终还是得到了双方亲人的祝福。当时西点没有度蜜月的风俗，婚礼一结束，霍华德和妻子商量后，一起坐上了去奥马哈的汽车。事实证明利拉具有非常好的数学天赋。他们结婚时装修、购买物品等都是她自己一手操办的，而且利拉还特别强调，所有的花费都是“批发价”。巴菲特遗传了母亲的心算的本领，他善于计算各种复杂的数字，并且心算能力也很强。这些优秀的遗传基因无疑为他日后成为投资大师奠定了基础。

来到奥马哈，建立起自己的家庭，拥有了三个儿女，身高六英尺的霍华德深知自己是家里的顶梁柱，于是，他总会以勤奋的工作来挣钱养家。不仅有工作上佣金的收入，而且他还在一家屠宰场兼职赚些外快，他和所有的丈夫一样，想赚很多的钱来给妻儿富裕的生活。

儿时受到自己父母的影响，霍华德对孩子的教育很严厉，要求也非常

高。孩子们也都唯恐辜负自己的父亲，总是按照父亲的要求做事情。巴菲特的姐姐多丽丝上中学时，同学们之间流行坐在一起喝点啤酒，聊聊天，可是多丽丝从来不愿和那些喝啤酒的朋友们坐在一起，因为在霍华德的眼里这是一种很不好的习惯。“父亲坚持所有这些高尚的原则，”妹妹罗贝塔回忆道，“这让你觉得自己必须要做个好人。”在三个孩子中，巴菲特是最喜欢霍华德的，而且他和父亲的关系是最亲密的，在父亲面前他总是显得既放松又平和。有一次在教堂里，巴菲特和父亲开起了玩笑，他对他没有跟上潮流的父亲说：“那些流行音乐，要么是你会唱，要么我会唱，都没有一首我们都会唱的。”霍华德并没有因此生气，他觉得儿子很可爱。

巴菲特小时候，霍华德的生意不景气，家里条件并不好。和伙伴们一起玩儿时，他总是羡慕别人手中的飞机模型和电动火车，盼望着有一天爸爸也会给自己买上一个。后来霍华德的生意有了一些好转，他想起了儿子的这个愿望，于是特地去给巴菲特买了一个电动的小火车。下班后，父亲霍华德急匆匆地回到家中，想要把自己的礼物展示给巴菲特，可巴菲特正在自己的书桌前认真地做着什么。当他听说父亲要送给自己一个电动火车后，并没有像霍华德所期待的那样兴奋得手舞足蹈，霍华德感到好奇是什么让巴菲特这么着迷。

当看到巴菲特像大人一样专心地画着股票价格涨跌图，并且画得很像一回事，霍华德感觉非常惊讶，但同时又很欣慰，他发现巴菲特在股票方面很有天赋。于是从那以后，霍华德会刻意找很多机会有意无意地教给巴菲特一些股票方面的知识。后来巴菲特稍大一些，霍华德带巴菲特来到自己的证券公司，并且叫他帮助张贴股市信息，时间久了，巴菲特自然就受到了很多的熏陶，加上他本身对于数字的痴迷，巴菲特对于股票了解得更深了。

从某种意义上说，巴菲特之所以最终进入商业投资领域，是父亲刻意培养的结果，是他将巴菲特带入了股票和债券的世界里，并且为巴菲特以后接触股票和投资领域提供了最便利的条件。巴菲特家族留下的经商之道是一笔无价的财富。总之，作为拥有非常聪明的经商智慧的犹太人，沃伦·巴菲特的成功背后离不开这代代相传的家族经商基因。

2. 6 磅的早产儿，巴菲特“黑暗”幼年

1927 年，霍华德在联合州立银行里当股票经济人。20 世纪 20 年代的时候，美国的股市进入了狂热阶段，好多人进行了疯狂的投资，可是好景不长，1929 年，股市出现了大崩溃现象，这直接导致了全世界的经济衰退长达 10 余年。当时金融界的寡头就属摩根银行，银行的领导人并不甘心就这样损失巨额资金，于是想尽了各种办法试图稳住整个市场。同时，一些政界、工业界、银行界的面人物也纷纷出面表示出对经济的信心，妄想通过这种方式来稳住民心。不幸的是，这些方法都没能稳定投资者的恐慌情绪，股市进入低迷时期。

股市低迷带来的是大面积的失业，很多的富裕阶层在投资里失去了自己积累了很久的财富，而普通的工薪阶层失业后，没有了工资的保障，就失去了基本的生活依靠。在股市崩溃之前，失业率仅为 2.5%，但是在股市崩溃以后，失业率迅速上升，到 1933 年甚至达到了最高记录 25%。如此高的失业率给失业者本人和家庭带来了极大的经济损失和精神痛苦。经济收入的减少，使得夫妻双方都担心离婚后分居的住房费用，所以在那段时间里，离婚率比往年下降了 15%。由于失去经济来源，当时无数的新生儿长期缺乏营养和医疗护理，婴儿的存活率下降了很多；经济匮乏，许多家庭交不起学费，当时辍学的中学生达到了 200 万~400 万人；很多外地来的人，没有钱租房，只能找个能挡风遮雨的铁道或者桥洞，搭个简易的窝棚来容身。有的人因为忍受不了生理和心理的痛苦而自杀，抢劫和偷盗事件不断发生，社会

治安恶化。

巴菲特父亲霍华德在这个经济大萧条的时期，自然不能避免这样的灾难。股市暴跌，霍华德所在的州立银行也遭受到了很大的冲击，作为股票经纪人的他，手下所有顾客的钱都被套牢了，经受了损失的顾客们迫切地想从霍华德那里要回自己的损失。可是，这时的霍华德已经没有了收入，根本拿不出钱来赔偿这些人的损失。沃伦·巴菲特就出生在这个特殊的时期，他提前五周来到了这个世界，刚出生时只有6磅重，看上去很小，让人非常担心他的健康情况。巴菲特的出生并没有给霍华德带来太多的喜悦。这是一个困顿的时代，巴菲特的家庭已经因为这场经济危机变得一盆如洗。

为了躲避来讨债的人，霍华德很长一段时间都不敢出门，他把自己关在家里，有的时候甚至电话响了他都不敢接。就这样过了一段浑浑噩噩的日子后，继承了巴菲特家族坚韧与执著的霍华德，下定决心不再过这样躲藏的日子了，他想找份工作，多赚点钱，贴补家用的同时还清顾客的损失，于是他提出想去巴菲特爷爷恩尼斯开的杂货店里打工，谋一份微薄的工资来养家。但不巧的是，这时候的杂货店也已经没生意了。然而，霍华德一家遇到的困难并不只有这些，更糟糕的是，1931年的8月15日，距离巴菲特一周岁的生日还有几天，霍华德所在的银行经受不住经济萧条的冲击，破产倒闭了。霍华德彻底没了工作，这意味着巴菲特一家失去了唯一的生活来源，可是生活总是要继续，为了维持家里的温饱，霍华德不得不向他的父亲恩尼斯借了一些生活费。虽然借来的钱让全家人暂时能够有吃的，可是借钱这件事使得霍华德的内心非常痛苦。

巴菲特家族一直教育自己的后人，只能靠自己去赚取更多的钱，如果你向他人借了钱，就意味着你的名誉受到了损害，而这是为巴菲特家族所不齿的。也正是由于家族这种对于借钱生活行为的蔑视，让处在困境中的霍华德快要丧失自己的自信心，他觉得生活给自己的出路越来越渺茫。

没有了经济来源，家里的温饱都难以维持，利拉想尽各种办法，把几乎所有能利用上的材料用上，才勉强为全家拼凑出一桌饭菜。但是没有足够的粮食，全家很久都吃不上一顿饱饭。作为母亲和妻子，利拉十分心疼自己的

丈夫和孩子，于是，为了让孩子们和霍华德吃得饱一点，她每顿饭都吃得很少，常常饿着肚子。

可是就算这样，家里的经济状况还是越来越差，面对十分拮据的生活，利拉停止了自己以前每周都要去的教堂活动，因为这样便可节省下 29 美分，用这 29 美分，全家可以多买一点面包充饥。幸运的是，利拉还有一份微薄的收入，可是她的单位离家很远，需要开车上班，现在为了节省开支，利拉把汽车给霍华德用，自己上下班都去挤拥挤的公交车。回到家后，家里还有很多家务事等着她去处理：做全家的饭，饭后收拾屋子，孩子的作业她要辅导，全家的衣服需要洗，霍华德第二天出门要穿的衣服需要提前熨好，有的时候利拉还会把一些兼职的工作带回家。每天忙碌的生活，让原本丰腴的利拉越来越瘦弱。

每次沃伦·巴菲特看到伙伴们的玩具后，都特别小心翼翼地问父亲什么时候可以也给他买一个，霍华德说：“孩子，等爸爸找到工作后，一定给你买一个更大的，更好玩的。”巴菲特很懂事，父亲承诺了以后，他就再也不会去闹。每当看到父亲疲惫的面容，还有母亲日渐消瘦的背景，小巴菲特都会在自己心里偷偷地发誓，等自己长大一点，他要去赚很多很多的钱，不再让父母过这么辛苦的生活。霍华德看着妻子儿女跟着自己过这样贫穷的生活，心里很不是滋味，他跟利拉商量，如果他们离开奥马哈，搬去利拉的家乡西点，至少在利拉西点的家里还可以吃上一顿饱饭。并且那个小镇的生活花销应该会小很多，这样就有可能节省一些生活开支，孩子们的处境也会好一点。但是利拉拒绝了霍华德的建议，她做好了一切吃苦的准备，即使他们的处境再困难，她也会竭尽自己的所有精力去维护自己的家，照顾好丈夫和孩子们。

霍华德继承了巴菲特家族坚忍不拔的精神，有了妻子的鼓励，他决心要做一个好丈夫、一个好父亲。为了家庭，也为了自己的事业，他结束了自己消沉的生活，开始另谋生路。一开始，霍华德总是到处碰壁，就在走投无路之际，他遇到了人生中非常重要的两个合作伙伴，由于大家都从事过股票证券工作，三个人决定再次进军股票界，在法纳姆大街开始自己新的事业。就

这样，经过几个月的精心筹备后，巴菲特·斯克莱尼卡公司在法纳姆大街联邦州立银行大楼里成立了。这是一个合伙型的公司，主要从事的是“投资证券、市政公司及公用事业股票及债券”的业务。这条街便是后来巴菲特生活和工作的地方。

其实在市场萧条并没有完全退去的时候，选择经营证券股票行业还是有一定的风险的。早前的股市大幅崩溃削弱了公众对于银行和投资公司的信任度，大部分人对于投资只是持一个观望的态度，霍华德和同伴们现在只能凭借自己的勇气和愿望来经营它。事实上这也就好像是一个赌注，1932年，正在经历着股市低迷，微薄的收入甚至都无法糊口的奥马哈的人们，又遭受到了恶劣气候的侵扰，大量的蝗虫铺天盖地地飞来，人们只能紧闭房门躲避蝗虫的侵袭。可是，奥马哈是一个依赖农业的城市，这样一场天灾让奥马哈人的生活更加苦难。一夜之间，小麦的价格跌到最低，农民们失去了经济来源，只有把所有的希望都放在政府的救济上。而当时的政界，奥马哈的共和党人忙着集聚支持罗斯福的新政，根本无暇顾及这些农民的死活。在这种恶劣的环境中，人们的生计都即将难以维持，更没有闲置的钱来做投资，于是此时的巴菲特·斯克莱尼卡实际上只是个徒有虚名的公司。霍华德只能从中收取一部分佣金，勉强撑住，尽量保证不让公司倒闭。

霍华德的努力并没有得到他父亲的支持，当时巴菲特的爷爷已经是奥马哈扶轮社的总裁，掌管着投资界的经营权。在他的眼里，霍华德开这样一个没有前途的公司是毫无意义的，他认为霍华德对于投资的期望太高了，一点都不符合家族谨慎的原则。于是，他建议自己手下的员工不要把生意交给霍华德，以免造成投资人的经济损失。即使是这样，霍华德依然和伙伴们坚持着，他们相信在这次股市低迷期过后，一定可以迎来一个旺盛的新景象，到那时候的商机一定会很多。没过多久，事实就证明了霍华德他们的猜想，巴菲特·斯克莱尼卡公司迎来了它的第一笔生意。虽然给的佣金很低，但是总算让大家看到了一点希望，心里多少能有点安慰。

沃伦·巴菲特像其他伟大的人物一样，都不是一出生就有一个富裕的环境，而是都经历了一个苦难的童年，而且正是这些苦难的经历，才种下了最

真实的愿望。小时候，家里的经济状况不好，巴菲特和姐姐很懂事，从不管父母要零花钱买零食。夏天特别炎热的时候，看着别的伙伴在家吃冰激凌，巴菲特和姐姐多丽丝就顶着屋外令人窒息的热气，苦苦等待好心的卖冰人路过家门口时会给他们一些免费的冰片吃。相比炎热的夏季，冬天的日子并不好过，家里拮据的生活买不起楼房，也买不起任何取暖的设施，但屋子里的严寒刺骨也好过外面的冰天雪地，巴菲特和姐姐平时就尽量不出屋子，把自己裹得厚厚的来寻找一丝温暖。

也许正是经历了这种辛酸生活的磨炼，巴菲特 5 岁的时候就决定要成为一个非常非常富有的人。聪明的巴菲特总是在脑海中搜寻可以赚钱的方法。5 岁那年，他在自家门口的过道上支起了摊位，当起了小老板，出售从祖父那里买来的口香糖。很多年过去了，甚至连巴菲特本人都不记得自己当时从第一笔生意中到底赚了多少钱。像家族其他人一样，精明的巴菲特并没有满足于一次生意的所得，他的梦想是变得非常非常的富有。于是不久之后，巴菲特又开始了第二次生意，他在繁华的市区支了个小摊位卖柠檬水，并且生意做得很成功，还从中收获了一小笔利润。巴菲特赚钱的欲望日渐强烈，他不会放弃任何可以赚取收入的机会。巴菲特 6 岁那年，已经做过两次生意的他，利用自己平时积攒下来的 25 美分零花钱，买到了半打可口可乐，然后他在人流多的地方摆个摊位，并且以每瓶 5 美分的价格卖给过往的路人。在这笔生意里，他赚了 5 美分，但是由于可乐是从爷爷的店里买来的，所以他的老板兼爷爷从他那可观的 5 美分中扣除了一部分税金。即使是这样，剩下的那一部分利润仍然给巴菲特带来了足够多的成就感。而跟巴菲特同龄的孩子们，在这个时候还只知道在街上打来闹去。童年的困苦生活让巴菲特变得比同龄的孩子显得更成熟一些，他坚定自己要变得富有的信念，并且利用一切机会，发挥自己的作用，去一步步努力实现它。

一直到了巴菲特开始念书的时候，霍华德的运气才渐渐好转起来。在巴菲特 6 岁的时候，巴菲特一家搬进了郊区第五十三北大街一座斜木瓦屋顶的更为宽敞的都铎王朝式样的砖房里。在巴菲特成功以后的岁月里，他每每回忆起这段童年时期的苦难史，总是有着一种亲切感：“我非常喜欢 1929 年，

因为那是我生命开始的时候。我的父亲当时是一位股票经纪人，1929 年秋天股票市场崩溃之后，他不敢给所有那些遭受损失的人打电话。所以，每天下午他不得不待在家里，当时家里还没有电视机……情况非常不妙。我是在 1929 年 11 月 30 日左右受孕的，所以，在我的内心深处对于 1929 年的股票市场崩溃始终都有一种亲切感。”

在《孟子·告天下》中写道：“天将降大任于是人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身。”经历过这一番又一番的苦难后，巴菲特坚定了自己的信念，并且为了这种信念使他对财富充满了渴望。苦难也是一笔财富，这笔财富往往是在当事人并不知情的情况下就已经注定了的，但苦难并不会自己产生财富。

3. 奥马哈天才，痴迷数字游戏的小孩

沃伦·巴菲特之所以能成为举世瞩目的投资大师，与他童年时期对于数字的痴迷是分不开的。换句话说，一个人从小的兴趣爱好，可以影响一个人的未来。巴菲特的投资天才和商业意识早在他的孩提时代就已经慢慢显露出来。而天才的成长早在其诞生的那一天起，就深受周围环境的影响。可以这样说，自从1930年出生在医院那天起，只有6磅重且早产了5周的沃伦·巴菲特就表现出对于数字的渴望与痴迷。巴菲特小时候钟情于股票和数字的程度远远超过了家族中的任何人。霍华德一共有三个孩子，巴菲特在家里排行老二，是霍华德唯一的儿子。

巴菲特的母亲利拉来自一个位于内布拉斯加州的小镇，她身材娇小并且性格很活泼，利拉的特长是善于计算各种数字，并且有很强的心算能力。巴菲特从小对于数字的敏感就是遗传自母亲。很多年后，巴菲特在选择要投资的股票时，总是习惯一个人安静地看着关于这只股票的资料，然后在心里迅速地计算出它的各种价值。面对变化莫测的股市，巴菲特很容易就能记住里面复杂的数据，他的这种超常的数字记忆能力一次又一次地震惊了在商界的同事们，人们都慢慢开始相信巴菲特是投资界的天才了。巴菲特后来回忆说，每当看到数字，就会想到母亲利拉，母亲对他的爱不止在给了他对于数字的敏感性。巴菲特长大后，遇到索罗门危机时，他的伯克希尔公司里人心惶惶，怕灾难会降临在他们身上，沃伦·巴菲特却对他们说：“你们怕什么呢？我母亲已经把我的名字缝在我的内衣上，一切就都没有问题了。”母亲

在他的心里有一种伟大的力量，在需要的时候会给他勇气。

小时候的巴菲特的长相很可爱，他的眼睛是清澈的蓝色，皮肤白皙，穿着很干净，这样一个可爱的小家伙，很难让人们把他和枯燥的数字联系起来。但事实上，巴菲特儿时最喜欢的一种消遣娱乐是做数学计算题，上学的时候巴菲特的数学成绩是班里最好的。在同学们眼中，他是个非常聪明的孩子，当别的孩子正在为复杂枯燥的数学题烦恼时，巴菲特却从中得到了很多乐趣，并且开始尝试涉及用极快的速度计算复利利息。在这个过程中巴菲特表现出来的是十分的投入，这些大量的计算没有让他产生厌恶，反而越来越痴迷。没事的时候，他会把自己关在屋子里，拿着纸和笔一遍又一遍地计算。他把自己知道的所有的运算法则用上，经过很多次的计算，每次得出的数字都是一样的，这样的小成就让巴菲特很满足。事实上，对于任何一个商人来说，倘若对数字没有感觉，那他注定不会拥有瞩目的财富。

巴菲特跟同龄的孩子一样，对于身边的一切都充满着好奇和幻想，对任何新鲜的事情都会感兴趣。巴菲特的姑妈叫艾丽斯，非常喜欢这个聪明的小外甥，小家伙对数字的痴迷让艾丽斯很惊讶，也很欣慰。于是在巴菲特过生日时，艾丽斯送给他一个可以绑在手上的金属材质的货币兑换器。巴菲特非常喜欢他的第一个礼物，无论走到哪里都会带着他的金属货币兑换器，只要有机会，他就会拿出他的宝贝来认真地去兑换一些零钱，并且对兑换零钱的过程非常着迷。渐渐地，巴菲特很喜欢这种拥有金钱的感觉，在圣诞节的时候，姑妈艾丽斯又送给他一个镀镍的钱包，这也算得上是他平生的第一份财产了，所以他十分珍惜，经常把它挂在自己的皮带上，并且四处炫耀自己的“财富”。

巴菲特小时候最好的伙伴叫做鲍勃·拉塞尔，也许是受到了他的影响，拉塞尔也喜欢上了数字游戏。几乎每天下午，巴菲特和拉塞尔都坐在拉塞尔家的门前，看着来来往往的车流，比试两个人的记忆力，他们每个人拿一个小本子，把自己看到的路过的车的车牌号记下来。记下来多的那个人，可以得到更多的糖果和巧克力。但是时间久了，两个人就不满足于只是单纯地记号码，巴菲特提议，他们可以把记过的号码背出来。每次巴菲特都会比拉塞

尔背出来的多一些，而且正确率很高。聪明的巴菲特从这一堆密密麻麻的数字车牌号码中，找出很多规律，尾数一样的，首位数一样的等等，把这些有规律的车牌号分门别类，从中获得成功的满足感。

等到暮色降临，已经看不清楚街上的车的车牌号，两个人只好回到屋里，开始他们另一个数字游戏，他们展开《奥马哈世界先驱报》，计算每个字母在报上出现的次数，把每个字母出现的次数一个一个地记下来。不一会儿，草稿纸上已经全是密密麻麻的数字了，巴菲特对这种游戏非常痴迷，一点不会觉得枯燥，这也锻炼了他未来在投资时善于计算各种数字的耐心和能力。拉塞尔还经常找一些记载城市资料的报纸，然后读出一大堆城市的名单，而巴菲特则凭借对数字的超常记忆力，能逐个报出城市的人口数量。拉塞尔在近半个世纪之后回忆道：“那时我说出一个城市，他就会迅速准确地报出来。”巴菲特后来曾经说过：“我对数字和金钱相关的任何事情都非常感兴趣。”其实，仅仅非常感兴趣是不够的，需要系统地将这种兴趣进行深刻挖掘才能有所成就。沃伦·巴菲特在投资上的成功就证明了这一点。

等到巴菲特上了幼儿园，他表现出来的所有的爱好和兴趣都围绕着数字打转。6岁左右，姑妈艾丽斯送给他一块精致的秒表，于是，在此后很长的一段时间里，他的娱乐都围绕着这块秒表。因为用秒表可以来精准地计算时间，于是巴菲特将秒表和弹珠放在一起发明了一个新的游戏。首先，巴菲特把浴缸里装满水，给每个参与游戏的弹珠写上号码，这样更容易用来分辨；接下来，他把所有的弹珠按顺序排成一排，放在浴缸后面的水平边缘上，所有的准备工作做好后，他把姐姐和妹妹叫到浴室来观看他的发明。巴菲特将所有的弹珠同时扫进水里，让它们沿着浴缸边缘的斜坡滚入水中，弹珠就像在赛跑一样，当第一个弹珠到达浴缸塞子的时候，他就按下秒表，计算出它所用的时间，“看，它跑得是最快的，它是胜利者。”处在兴奋状态中的巴菲特一遍一遍地重复游戏，从而计算着弹珠所用的时间，并对此丝毫不会感觉厌倦，即使姐姐和妹妹早就无奈地离开。

小巴菲特随时随地都在思考数字。有时候，他经常会手里拿着一把桨和一个球，站在卧室里一连几个小时地计算每个情况出现的频率的次数。他对

这样的数字游戏一直保持着热情，并且乐此不疲。通过这些有意思的游戏，他发现了一个规律，在自己生活的周围，很多事物都可以计算发生的概率的。在巴菲特进入投资界后，面对复杂多变的市场规律，他总是静下心来，将大量的数字加以计算，然后做出最精准的判断，将风险降到了最小，但收获的利润却是最多的。

事实上，很小的时候，巴菲特就已经非常善于运用自己的数字头脑来创造财富。当美国的大街小巷里开始流行喝饮料和汽水的时候，路边设置了很多自动饮料贩卖机，只要投入一枚硬币，就可以得到自己喜欢的饮料。看着来来往往的路人手中的饮料，还只有9岁的巴菲特觉得如果自己也卖饮料的话一定可以赚钱，于是联系朋友一起做起了小生意。生意开头并不简单，巴菲特他们的本钱不多，所以进货的时候不能进得太多，他只想多进一些人们最喜欢喝的饮料，但是市场上最畅销的饮料是哪种呢？一天下午，他和拉塞尔像往常一样坐在门前记车牌号码，无意中看到拉塞尔家对面的加油站，那儿的地上散落着各种颜色的大大小的瓶盖。一般人们从贩卖机中取出饮料后就随手把瓶盖扔在地上了，巴菲特灵机一动，“只要统计大家留下来的瓶盖，就可以推断出来哪种饮料的销量最好、大家最喜欢喝。”

于是巴菲特和拉塞尔每天都会在傍晚的时候，来加油站，把地上散落的瓶盖收集起来，运回巴菲特家的地下室里。他们把这些瓶盖分类，计算不同盖子的数量。只需要这样一个简单的统计就可以得出每天人们会喝多少瓶橙汁，会喝多少瓶可乐，会喝多少瓶啤酒和咖啡等等。巴菲特和伙伴们找到了市场上最畅销的饮料，然后着重把钱投资在这一种饮料上面，销路自然变得很好，赚到的钱也就多了。巴菲特把积攒下来的瓶盖以合适的价格卖给了废品站，从中又得到了一小笔收入。夏天炎热的夜晚，巴菲特用同样的方法统计出人们最喜欢苏打水，于是他以低廉的价格从祖父的杂货店里购进一批苏打水，挨家挨户地去叫卖。由于计算过销路，巴菲特的买卖很顺利。

有一次，巴菲特去一个高尔夫球场，发现地上有很多用过的高尔夫球，看上去并没有损坏，应该还可以接着用。于是，他把这些球收集起来，凭借对数字的敏感和很强的心算能力，细心地把它按照不同的品牌和价格分

类。整理好这些高尔夫球后，他开始想这些球的销路。巴菲特想到了找别人去卖，于是他以很低的价格把球卖给了邻居，然后他自己从邻居那里获得一部分的提成。因为这些球的价格很便宜，加上质量也还可以，所以来找巴菲特拿球的人越来越多，于是巴菲特就和一个伙伴在公园里建了高尔夫球亭，专门把大款用过的球经过分类整理后卖给邻居，从中赚取差价，生意也很是红火了一段时间。

“我将在 35 岁以前成为百万富翁。”这是巴菲特在学校的太平梯上，非常认真地对自己的小伙伴们说的话。没有一个人笑话过他的这个理想，因为在朋友们眼中，巴菲特是一个讲信用并且可以信赖的人，他从来不会做没有把握的事情，不会说做不到的承诺。对于数字游戏的痴迷，使得巴菲特一直保持着一颗冷静与理性的头脑，这在巴菲特未来的投资中也起到了至关重要的作用。拉塞尔曾经这样形容过这个聪明可爱的伙伴：“他的帽子始终大小合适。”

巴菲特最喜欢的一本书是《赚到 1000 美元的 1000 招》，他常常会从这本书里找到自己的乐趣。书里面讲了很多实用的商业建议和赚钱的想法，以“钱故事”等一些非常励志的故事开篇，文字通俗易懂。例如，“以自制的软糖起家”以及“麦克·杜格尔夫人将 38 美元变成了百万的财富”等故事在巴菲特的心里产生了很大的影响。巴菲特经常把自己想象成书中的一个虚幻的人物，也通过自己的努力创造出很多的财富。在巴菲特的眼中，赚钱就是把小的数字，通过自己的各种努力变到很多倍，这跟自己小时候数号码的数字游戏同样有趣。在现实生活中，巴菲特牢牢铭记书里的建议“开始，立即行动”，“不论选择做什么，千万不要等待”。事实上，在巴菲特后来的财富路上，他也一直奉行书中的建议，从不会懈怠，善于抓住机会。

沃伦·巴菲特的成功与他的数字天分是分不开的，他对于数字的信任超过一切。他具有一种超出别人的能力——只获取真正能带来实际赢利的数字，从来不会假定赢利的数字。正是这种对于数字的痴迷和信任，让巴菲特日后成为了奥马哈的投资天才。

4. 试水经商，苦难生出的执著财富愿望

犹太民族是世界上最聪明、最神秘、最富有的民族，犹太商人以其独特的经营技巧摘取了“世界第一商人”的桂冠，他们致富最重要的智慧之一，就是“穷，也要站在富人堆里”，接受富人心态和思维的熏陶。时间一久，其财富观念、赚钱心态和行为多少都会受到富人积极心态和行为的影响。童年经历的那些苦难，让沃伦·巴菲特深深明白了金钱的重要，他有了一个执著的愿望，想要变得非常非常富有，他像所有的犹太人一样，坚信在这个世界上，只要你对赚钱有足够的渴望，那么到处都有赚钱的机会。事实上，在巴菲特5岁之前就已经有了赚钱的念头，而且自那以后，他用自己的行动来一步步实现着自己的梦想。

在巴菲特6岁的时候，父亲因为经济有所好转，所以带着一家人去北艾奥瓦的奥科博吉湖度假，巴菲特并没有像家里其他人一样在湖边欣赏美景，他还是想着自己应该做点什么来赚点钱。在全家租住的小屋子附近，是一片美丽的湖，巴菲特拿自己所有的零花钱买了6听可乐，然后他绕着湖边以5美分一听卖给需要的人。由于是个小孩子，人们都愿意买他的可乐，很快6听可乐就卖光了，他算了一下，最后自己挣了5美分的利润。巴菲特第一次真正尝到了赚钱的乐趣。从此，他的野心就再也没有停止过，他会想出各种方法来达到自己挣钱的愿望。实际上，巴菲特并没有单纯地想要赚点零花钱，他把赚到的钱一点点攒着，为了以后实现自己的梦想而积蓄力量。

小时候，巴菲特的精神支撑就是金钱，他一直坚信，自己早晚会努力成

为一个非常富有的人。甚至在他生病的时候，他也不会忘记自己的梦想。巴菲特在7岁的时候，由于生病住进了医院，因为一直高烧不退，医生只能切除了他的盲肠。手术后的巴菲特身体十分虚弱，加上从小身体就缺乏营养，医生们都担心他可能会撑不过去。父亲拿来巴菲特平时最爱喝的面条汤，希望他能好起来，可是他一口都不想吃。但是，只要病房里只剩下巴菲特一个人的时候，他会请求护士给他纸和笔，然后在上面写下很多的数字。护士很好奇地问他写的是什麼，他非常自信地回答：“这些是我未来的财产。”“现在我虽然没有太多钱，”巴菲特表现得很兴奋地说，“但是总有一天，我会很富有。我的照片也会出现在报纸上的。”在死亡的痛苦中挣扎的巴菲特，支撑他坚持下去的不是他最爱的面汤，而是他伟大的金钱梦。

巴菲特后来曾经说过：“钱可以让我独立。然后，我就可以用我的一生去做我想做的事情。而我最想做的事情就是为自己工作。我不想别人主导我。每天做自己想做的事，这对我来说非常重要。”

上面说到过巴菲特最喜欢的一本书《赚到1000美元的1000招》，这本书里实用的东西很多，在当时的经济界也很受欢迎。巴菲特对书中讲述的一个本尼威特秤的商人的故事非常感兴趣。从这个故事中，他想到了一个钱生钱的方法。用称重机赚钱。道理很简单，巴菲特决定先买一台称重机，然后把第一台称重机产生的利润拿去买更多的称重机。然后过一段时间，就能买够20台称重机，如果每台机器一天最少被称50次算，20台都有人秤的话，利润就大多了。这就像是把钱放在那里，等着它变得越来越多。就像当一个数字以固定增长率逐年变大的时候，就会发生膨胀性增长，巴菲特把这种方法称为“复利”，于是他开始从不同的角度思考复利带来的利润。复利就是把现在的钱，不断地投资出去使其产生利润，随着时间的增长，利润也越来越多，这就是一小笔钱如何形成一大笔财富的途径。从这个方法中，巴菲特获得了很深的启发，这对于后来巴菲特的投资事业也起了关键性的作用。

人们常说，现实的成功，总能在历史中找到答案，因为这是历史的价值所在。巴菲特的成功，也源自他幼年时期的财富梦。

巴菲特在10岁的时候，开始从事送报的工作，并且使自己以最短的时

间成为了一名合格的报童。到 14 岁时，巴菲特已经不甘心只给一家报馆送报所带来的利润了，聪明的巴菲特将自己的业余时间和行程路线巧妙地结合起来，这样他就可以同时承担 5 家报馆的派送任务。不仅如此，他在送报的时候还学会了一个新的省事省力的方法——“一稿多投”。有时候会遇到一些顾客向他抱怨某一种报纸不合心意的情况，机灵的巴菲特此时会迅速地顾客推荐另一种报纸，如果顾客满意，那么就可以大大减少自己的送报时间，增加自己的送报数量。因为巴菲特的勤劳和聪明，他的报纸投递事业发展得越来越好，每个月可以给他带来一笔可观的收入。据后来的资料记载，14 岁的巴菲特当时的送报收入达到 175 美元每个月，相当于当时大部分全职工工的薪水。

父亲总希望能带孩子们多见识外面的世界。巴菲特家族有这样一个规矩，就是每个孩子长到 10 岁的时候，要带他出去见识外面的世界，这对 10 岁的孩子来说是件特别重要的事，因为这就意味着一种成长中非常重要的历练。巴菲特 10 岁的时候，霍华德准备带他去看一场棒球比赛，然后参观一个邮票展览会，于是他们乘上了去纽约的夜车。当然，巴菲特为这次出行做了非常充分的准备，同时也不忘带着他的金属货币兑换器。也就是在这次的出游中，霍华德带他去了一次华尔街的股票交易所，这给巴菲特的生活带来了一次新的开端。像其他孩子迷上某个新奇的玩具一样，拥有伟大财富梦的巴菲特，第一次接触股票，就被它深深地吸引住了。

当时霍华德的股票交易所已经搬到了奥马哈国民银行大厦的 17 楼，并且随着经济的复苏，交易所的生意也逐渐兴旺起来。回到奥马哈之后，巴菲特便再也摆脱不了股票的诱惑，于是，没事的时候，他常常会跑到霍华德股票交易所的办公室里去。在那里，巴菲特可以近距离地接触到那些收藏在印着烫金字专柜里的股票和债券单据。在巴菲特眼里，它们像是有某种魔力使得自己想更深地了解它。只有 10 岁的巴菲特开始像个大人一样，努力学习基本的股票知识，开始关注股票的涨跌规律，并且试着掌握这些规律。

当大多数孩子都还在对父亲撒娇要新玩具的时候，巴菲特管父亲要的却是一些成卷地记录着股票行情的机纸带，然后回家把它们铺在地上，一个人

静静地研究，用父亲教会他的标准普尔指数来解释这些报价符号，试着分析股价的涨跌行情。巴菲特第一次开始接触股票方面的书籍是他8岁的时候，当时霍华德的证券公司正是生意兴旺的时候，所以家里有关股票方面的书籍也比较多，这吸引了对数字痴迷的巴菲特。对于书中浩瀚的数字，巴菲特没有感觉一点枯燥，反而读得津津有味。把家里的书看完后，巴菲特便去图书馆搜寻关于股票方面的书籍，沉迷在股票世界中的巴菲特很快就把图书馆里有关股票的书读遍了，此时的巴菲特对于股票开始有了一个较为深刻的认识。

哈里斯·厄珀姆证券所位于巴菲特父亲公司的楼下，这个证券所是汇报股票价格的发源地，因此，这里会经常吸引聚集着很多知名的金融界人士，这里的股票价格信息在市场上绝对是最新的。有的时候，巴菲特在父亲的办公室里玩腻了，就会来楼下的证券所里逛逛，每次都能有一些不错的收获。时间久了，他便与证券所的经纪商熟悉起来，在了解了巴菲特对于股票的痴迷后，经纪商便放心地将在黑板上写股票价格的工作交给了他。这极大地激发了巴菲特的动手能力，加上之前已经阅读了大量关于股票方面的书籍，有了一定的理论基础，于是回到家里，巴菲特开始试着自己动手画出股票价格的走势图，仔细观察价格的涨跌态势，用有限的知识去分析出现这些变化的原因。

当霍华德看到年仅10岁的儿子在自己面前熟练而又专业地绘制出股票市场价格升降的图表时，他被巴菲特深深地震惊了。同时霍华德也发觉到了巴菲特在股票方面的天赋，于是他开始有意地培养他，带他慢慢接触这个充满诱惑的神奇股票市场。

接触了一段时间的股票，由于对股票十分地热爱并积累了大量的股票知识，巴菲特对自己在股票投资上能够成功很有自信。但是姐姐多丽丝认为巴菲特毕竟没有做出任何实际的成果，他所有知识都只是理论，没有真正地实践过。事实上，此时的巴菲特还停留在对股市的分析和数字的计算方面，并未接触过真正的股票市场。姐姐的评价让巴菲特心里感觉不舒服，同时他也很想运用自己积累的知识去股票市场上实践一次，体会投资成功的喜悦，而

且这个愿望日益强烈。

于是，巴菲特在 11 岁时生平第一次涉足股票市场，并且买了生平第一只股票。他还说服姐姐多丽丝跟自己一起买了在他看来走势很好的城市设施股票。巴菲特的自信让多丽丝相信，只要买了这只股票就一定能赚钱。这支股票的股价是每股 38 美元，姐弟俩每人买了三股，但是这用尽了他们所有的积蓄。可是事情发展得开始并不顺利，城市设施股的股价跌到了 27 美元。放学路上多丽丝一直在跟巴菲特说他们的股票下跌的情况，姐弟俩非常着急，也害怕自己所有的积蓄会赔光。巴菲特第一次感受到拿别人的钱去投资要背负压力和责任。幸运的是，股票的价格又回升到 40 美元，没有经验的巴菲特此时沉不住气了，立即把手里的股票全部抛出，扣除佣金之后，巴菲特和姐姐获得了 5 美元的纯利，这让他觉得是一次很成功的投资。也就在他为自己的投资成功沾沾自喜的时候，城市设施股票的价格一下子涨到了 200 美元，这距离巴菲特出手只有短短几天的时间，他感觉非常懊恼，错过了一个赚大钱的机会。这也是他由于自己的耐心不够而受到的第一个教训，在以后的投资生涯中，巴菲特一直谨记这次的教训，遇到棘手的情况也会保持冷静与足够的耐性。

第一次与股票的亲密接触，使巴菲特明白了不要被微小的利润所诱惑，一定要有足够的耐心去等待，因为真的可能会有意想不到的收获。在后来的投资生涯中，每当要使用他人的钱做投资的时候，他总是会非常谨慎，一定会等到有把握的时候才会做决断。他深知，要对他人的资金负责。巴菲特投资成功以后，被问起自己 11 岁投资股票的那段岁月时，他的眼中充满了兴奋与激动，他说：“在我父亲的办公室里负责全面工作，从股市行情提示到制图资料，所有的一切。当做完这一切后，我就拿起《证券分析》来读，阅读这本书就好像是在茫茫黑夜看到了来自远处的灯光。”就是这样一种执著的财富愿望，才让巴菲特在投资的路上越来越成功。

巴菲特一直没有停下过自己积累财富的脚步，在 14 岁那年，他已经不满足于送报赚来的薪酬，他想让自己的财富继续扩大，偶然的的机会，他看了位于内布拉斯加的农田。于是，巴菲特又做了一个人生中非常重要的决

定，他用自己卖报纸攒下的 1200 美元买下了 40 英亩农田，但由于自己需要完成学业无法经营这些田地，巴菲特便以适当的价格把地租给了一个农田承包人，他从中收取每年的租费，这也算是一个比较稳定又不会辛苦的收入了。

巴菲特的财富按照他自己的规划一点一点地增加。紧接着，他通过简单的调查，发现了理发店里放置着弹子球机，为等待中的顾客提供娱乐和休闲，这样赚钱可以既省时又省力。于是他又花 25 美元买了一台旧弹子球机放到理发店里，第一天这台机器就给巴菲特带来了 14 美元的利润。经过一段时间，巴菲特和朋友将放置弹子球机的理发店增加到了 7 家。有了更多的收入来源后，他便有了更多的资本去实现自己的财富计划。他和他的朋友创建了自己的第一家公司，他们把公司的名字定为威尔森角子机公司。此刻，巴菲特的事业逐渐步入了正轨。不久后，他又和伙伴集资 350 美元，购买了一辆 1934 年产的劳斯莱斯轿车，之后以每天 35 美元的价格出租。

在财富观上，巴菲特曾说过这样一段话，“赚钱不是明天或者下个星期的问题，你是买一种五年或十年能够升值的东西。很多人希望很快发财致富，我不懂怎样才能尽快赚钱，我只知道随着时日增长赚到钱。”每个人的成功并非是与生俱来的，沃伦·巴菲特的经历告诉我们，一个从小就肯去培养一种习惯或是一种能力的人，将来必能用这种能力创造出别人根本创造不出来的成就。巴菲特经历了年幼时的苦难而坚定了自己的财富梦，他一直用自己的行动向着这个梦执著地努力。

5. 父亲与宗教，恐惧死亡学会独立思考

沃伦·巴菲特的父亲霍华德在那个时代可谓大名鼎鼎。他当过证券经纪人，后来当选为共和党议员。父亲的教育方式影响着巴菲特的未来，而其优秀的人格则影响着巴菲特的一生。每个孩子的启蒙老师都是父母，而霍华德正是一个优秀的启蒙老师。

霍华德的母亲在过日子上非常节省，她对家里的日常生活的花费管理得很苛刻。从小霍华德就没有买过新衣服，他的衣服都是哥哥们穿过的，母亲给他稍加改动后就可以再穿上个一年半载。在家里所有的孩子中，霍华德排行第三，小时候家里经济条件不是很好，放学后，他不能和其他的小伙伴们一起去玩，除了要帮母亲干一些家务活儿外，还要抽时间去父亲的杂货店里帮忙。假期的时候，霍华德经常要和哥哥们一起背着报纸去街上叫卖，以此为家里减轻点负担。

巴菲特的奶奶虽然在生活上舍不得花钱，但是在子女的教育问题上她非常有长远的眼光。她知道，只有让孩子们接受更多的教育，才能让子女们真正地融入到城市的生活中去，所以她带领全家省吃俭用，把攒下来的钱投入到孩子们的教育上。知道父母对自己的期望很高，霍华德和兄妹们也都很争气，其中一个哥哥毕业以后做了化学博士，而霍华德和另外的四个兄妹也都是本科毕业。有了高的学历，几个兄弟姐妹的工作都还不错，并且随着母亲的心愿慢慢地融入了城市的生活中。

在这样贫苦的环境里长大的霍华德，生活非常节俭。为人父后，他希望

孩子们不再像他那样受那么多苦，所以他努力赚钱，希望能给家人一个好的生活环境。有一段时间霍华德要一下做三份工作，除了当股票经纪人外，并要在周日为一个成人授课班上课，还任职于一个公共学校的委员会。这样才能够满足家里的基本开支。事实上，霍华德并不是一个追求金钱和名誉的人，他拼命工作，只是想给孩子们创造更好的生活环境，而不让他们再经历自己儿时的苦。在生活中，霍华德很儒雅，也很有才智，并且有着强烈的社会责任心。

沃伦·巴菲特很好地继承了父亲的各种优秀的品德。在做送报投递员的时候，巴菲特起床的时间从来不会晚，不管是在怎样恶劣的天气情况下，他都会保证让自己准时在五点一刻前就出门，在约定的时间把报纸送到顾客的手中。所有的顾客都觉得这个小男孩非常的负责任，就更加愿意接受他的服务。从开始送报纸开始，巴菲特通过自己的努力，每个月都能有一笔不菲的收入，但他从来不轻易浪费自己的钱，他要攒着这些钱去实现自己的理想。并且，巴菲特像父亲一样举止优雅：没有不良嗜好，不抽烟也不说脏话，更不喜欢为一些没有意义的事情去跟别人争吵，能提起巴菲特的兴趣的就是股票的行情。

有一天，霍华德发现巴菲特沉溺在通过各种小生意来赚钱，这让霍华德感觉非常地惊讶，他害怕巴菲特会变成一个只看重金钱的人。在霍华德的心里，觉得巴菲特应该像自己一样：在学校里，踏踏实实地把大学读完，然后找个稳定的工作，开始自己的人生。不过，事实证明，虽然巴菲特很向往拥有很多的财富，但他却谨记父亲对自己的教诲，始终把法律和道德摆在金钱之上。这让霍华德感到欣慰。

出生在贫困家庭的霍华德，受到过良好的教育，他从来不会贪图不属于自己的财富。作为美国的议员时，有一次赶上涨工资，从 10000 美元涨到 12500 美元，霍华德觉得自己没有做什么值得涨工资的事情，于是他拒绝涨工资，并且把涨的那部分工资退了回去。后来每当有一些优厚的待遇，霍华德从不接受，反而会批判这种现象甚至将它公之于众。他的这种做法让周围的人非常不理解，大家都觉得他是个怪人，背后对他的议论非常多。实际

上，家人都很尊敬霍华德，因为他正直、坚持原则、有责任感。霍华德信奉宗教，他会向巴菲特他们传输一些有关宗教的价值观——要时刻记住对上帝的责任，还有对社会的责任。他经常对自己的孩子们说：“我并不要求你们承担所有的责任——但是你们也不能因此而推卸自己的那份责任。”

巴菲特很崇拜父亲，父亲的使命感和社会责任感传给了他。他从小时候开始，就很乐意承担自己的责任，为社会作出贡献。14岁的时候，有一天，霍华德下班回家，看见巴菲特正在房间里填写着一份纳税单。巴菲特解释说，因为他已经有了一定的收入，所以觉得应该为自己的财富缴纳税款了。霍华德对巴菲特的做法非常赞成，他看到儿子是个有责任心的人，于是他主动提出帮儿子缴纳这笔税款。但是巴菲特却坚决地拒绝了父亲的好意：巴菲特像个大人一样说：“不，爸爸，这是我自己的责任，应该由我自己来承担。”霍华德非常激动，他认为从那一刻起，他的儿子真的长大了，自己对他的教育是成功的。

事实上，霍华德也是个理想主义的追捧者，他的思想实际上是很极端保守的。他信奉宗教，追求政治，并且会时刻自觉遵守道德。一个曾经和他共事过的银行家这样评价他：“他完全遵从主的意。”尽管他身着一袭庄重的黑衣，他的微笑却温和明媚。霍华德以前的助手赫伯特·戴维斯说：“他所拥有的风范正是你心目中的父亲所具有的那种。”当霍华德认为罗斯福正在使美元贬值时，就会想尽各种办法买下一些银器，给孩子们发一些金币，囤积一些罐头之类的生活必需品，甚至还买了一个农场以防在通货膨胀中有个地方可以避难。他认为，有形的财产比没有稳定性的美元要更可靠些。

无论是在工作还是在生活中，霍华德对自己孩子们要求最多的就是要培养独立思考的习惯。他有时候会把孩子们叫到一起，然后给他们背诵最能让自己励志的一段名言：

“最伟大的人，是在嘈杂人群中完美地保持独立人格的人。”

实际上，霍华德不仅时刻谨记着这句警句，而且也用自己的行动去实现它。有一次在一个社交场合中，很多人都劝他吸烟喝酒，但是霍华德始终坚持自己的习惯，烟酒不沾。他在人群中的特立独行让大家感觉到很不爽。巴

菲特虽然在某种程度上崇拜父亲，可他从小就深知自己的父亲思想保守。这种思想保守使父亲一向活在自己的世界里，看不到外面的变化，有时候可能是他自己根本不想看到。在巴菲特眼里，父亲是一个非常善于空想的人，父亲周围的人大部分也都是善于空想、躲避现实的人。巴菲特后来跟别人说起过：“我从小就知道父亲的伟大，但更知道他的薄弱之处。所以，当我有了判断力后就告诉自己应该远离这样的思想。”巴菲特继承着他父亲的优良品德，也避开了父亲的缺点。通常，巴菲特为了不惹父亲生气，表面上会很赞同霍华德的观点，但在私下巴菲特却有自己的独立思考，在很多事情上，他不会认为父亲是完全正确的。很多时候，巴菲特都明白父亲的做法是有很严重的教条主义的，但出于对父亲的尊重，他又不能明着和父亲对抗。这对于后来的巴菲特在认知方面的敏感起到了相当大的作用。

霍华德像他的母亲一样是有眼光的。他注重教育，所以，无论是什么样的天气情况，霍华德都不会让巴菲特耽误周日去学校的时间。当被迫坐在教堂里时，巴菲特心里却在计算着那些宗教人士的生死年限，他不像其他的信教徒那么执著，他总是在怀疑，是否像父亲讲的那样，一个人的忠诚是否真的可以让自己的寿命得以延续。相比之下，他更关心自己今生今世能否活得长久些。

在父亲的观念中，神是存在的，而且神能决定一个人的生死。这种一点都不合逻辑的说法，给年纪还很小、思想很诚实的巴菲特带来的后果是一种对死亡深深的恐惧。有一天下午，巴菲特和鲍勃·拉塞尔坐在拉塞尔家前廊的滑车上，天空中突然刮起一阵可怕的风，这让巴菲特想起了父亲说的神。他跟拉塞尔说：“有件事让我感到害怕，我害怕死亡。”这时候拉塞尔总会安慰巴菲特说：“如果你做了上帝让你去做的事，你就会成功，就可以帮助他人，就可以含笑离去。”巴菲特听了后并不能减轻这种恐惧，他回答：“鲍勃，可是我害怕。”

拉塞尔偶尔会在牛奶箱的底板上放一些鸟食，吸引小鸟来设套抓住它，但是巴菲特对这种行为害怕极了，他怕神责罚他们，于是他每次都会央求拉塞尔不要伤害小鸟。拉塞尔拿他没办法，只好把抓到的小鸟放掉。身为罗

马天主教徒的拉塞尔对此无法理解，他不明白这种念头产生自何处，不明白为何一向快乐无忧的巴菲特会对生死有如此深的恐惧。实际上，巴菲特父亲对他的影响是拉塞尔所并不知晓的。在拉塞尔的眼中，巴菲特一直是个乐观积极的人，他似乎从来不会思考这些生死问题，但巴菲特的表现让拉塞尔非常担心，巴菲特一直沉浸在对于死亡的担忧中，失去了往日的精神，但拉塞尔他却无力将他从那所谓的担忧中解脱出来。

在管理界中，真正有智慧的管理者应该是那些无为的管理者，表面上看上去对任何事情都是放任的状态，但却是早已心中有数。自古至今，真正能够成为无为管理者的商人也并没有几个。在社会生活中，每个人都想拥有控制别人的权力，都有意无意地去争斗，但是，想要达到无为的境界，就必须要与世无争，淡泊名利。霍华德的一生都在争斗中度过，在工作中，他反对政府做出的许多在他看来错误的方针，在政治上，他与自己的敌对党斗争。巴菲特继承了父亲对于政治的关心，但是他所有关心的前提是要为自己的财富之路服务，他始终相信政府和人民是一体的，并且一直在为了社会贡献自己的力量。

巴菲特每次做决断的时候，都会坚定自己的信念，从不会受到外来因素的影响。他喜欢自己一个人静静地读书，并且他读书的范围很广泛。巴菲特觉得，从读书的过程中他可以更好地锻炼自己独立思考的习惯。独立思考，是巴菲特在股票投资中愈战愈勇的秘密武器。他有自己可以拿来对比的价值观，所以他可以始终坚持按照自己的方式去投资。通过阅读能够积累宽阔的思维，关注不同的证券，这样在选择投资的对象时就可以有更多选择，不会太死板。并且，巴菲特的活跃思维让他可以更多角度地思考每一只股票的走势，尽量避免那种可能造成灾难性的投资行为和模式的发生，对自己的事业多加了一道保险。巴菲特认为：“股票市场波动无常，只有在广泛阅读基础上的独立思考，才能保证在混乱的局势中不至于迷失自己，才能看清市场走向。”

2007年3月1日，沃伦·巴菲特在致股东的信中描述了他对接班人的要求：一是独立思考；二是情绪稳定；三是对人性和机构的行为特点有敏锐

的洞察力。独立思考被放在首位，足见沃伦·巴菲特对其的重视程度。曾经有人这样描述他的投资行为：“他很少读投资专家的分析报告，也很少看一些财经信息，对那些所谓内幕消息更是置之不理。他看重目标公司的数据，冷静观察，仔细分析，然后准备长期持有。”巴菲特的朋友拜伦·卫思曾这样评价他：“只有冒险的观念才能深深地吸引巴菲特，他喜欢了解事情的本质，年轻的时候就喜欢做一些哲学理论研究，这培养了他独立思考的能力，使他在金融市场上受益无穷。”

针对一件事情，如果巴菲特觉得自己有机会可能办得到的话，他就会学父亲，尽全力去做，而对于他认为自己没有把握做到的事情，他就学他的母亲，选择避开这个问题，去想一个比较稳妥的方法。巴菲特之所以这样谨慎，是因为他认为这在股票市场上就意味着避免资本的损失。也正是沃伦·巴菲特善于把思考和行动结合起来，而且通过思考提出了一些投资理论，又通过在行动中运用自己的理论从而使理论得到验证和完善，才最终成为投资界的大亨。

6. 无常的母亲，沉默背后的逃离欲望

在所有人的眼中，沃伦·巴菲特拥有一个非常幸福的家庭。经历了很多磨难后，家境终于富裕起来，霍华德是个温文尔雅的父亲，而母亲利拉看上去娇小可爱，性格开朗活泼。巴菲特经常带自己的伙伴回家，利拉对待巴菲特的朋友们非常地热情并且很周到，朋友们都很喜欢利拉甜美的微笑，他们形容利拉像是来自北方的善良女巫，这也让巴菲特在伙伴面前感觉到非常地骄傲。

利拉认为自己的一生中最重要的一件事就是非常幸运地遇到了霍华德，两个人一起创造了属于自己的家。这让从小吃尽苦头的利拉有了归属感和安全感，因此对于这个精心建立的家利拉十分珍惜。在两个人刚结婚的时候，霍华德的事业经历了一段低迷时期，当时家里的经济状况很不好，利拉很爱自己的丈夫，她一直陪着霍华德吃苦，并且始终不离不弃，甚至在他们刚结婚的前两年，利拉一直做好几份工作，挣的钱有时会比丈夫多。霍华德很心疼自己的妻子，并且暗暗发誓，要给她和孩子最好的生活。终于，幸运降临在这个饱受困苦的家庭，霍华德的事业渐渐步入正轨，家里的经济条件逐渐好转起来，这样利拉就不用再像以前一样那么的辛苦工作，她有更多的时间来照顾自己的丈夫和家庭。

有的时候，霍华德下班回家后，他偶尔会和妻子谈起自己的证券投资公司里的一些信息。利拉听着霍华德分析每只股票的利弊以及涨跌情况，自己在心里迅速地计算出可能得到的利息，但是她脑子里得到的数据和丈夫的见

解经常是冲突的，这时候，利拉就会找一些借口岔开他们之间的话题。虽然对于股票利拉有自己的见解，但在她的心目中，丈夫就是自己的君王，她不会和霍华德探讨自己与他不同的观点。利拉小时候由于家庭困难经常要做很多的工作，长时间的劳累让她患上了严重的头痛病。有一次，霍华德在自己的书房里看书，孩子都出去玩儿了，剩下利拉自己在房间里收拾衣物。突然，利拉感觉到头痛难忍，可是就算这样，她也不忍心去打扰正在认真读书的霍华德，于是她自己来到卧室静静地躺下，忍受着极大的痛苦。

利拉追求完美，但是经常过着这样忍耐的日子开始让利拉渐渐地产生了压抑感，她对周围的生活开始没有了耐性，并且脾气变得很怪异，有的时候她会突然地没有缘由地爆发，向上帝抱怨她的不幸，然后不停地指责根本没有过错的巴菲特和姐姐，有的时候又突然从暴躁中转成一个温柔贤淑的小女人。虽然利拉的性情变得变化无常，但是她在霍华德的面前永远保持贤妻的形象。她所有的坏脾气都发在了巴菲特和他的姐姐妹妹身上。

母亲的突然转变，一开始让巴菲特和姐姐妹妹们感到非常地措手不及，并且很无助。有一天早上，父亲霍华德照常出门去上班，留下了巴菲特和姐姐在家，姐弟俩担心会不小心惹到母亲，所以一直都小心翼翼，尽量不让自己发出任何声音。可就是这样，利拉还是在没有任何先兆的情况下，突然抓住巴菲特和姐姐，为了一些莫名其妙的事情将姐弟俩指责、贬损好几个小时。直到姐姐多丽丝再也无法忍受放声大哭后，利拉才意识到自己的行为是多么地失职。利拉感觉到懊悔，想要给孩子们道歉时，可是多丽丝已经哭着跑回房间，巴菲特也离开家躲到伙伴家了。只剩下她一个人在空荡的客厅里时，她突然痛哭起来，她想起了压抑在自己心底的姐姐。

利拉和姐姐的感情非常亲密。小时候，母亲没有精力管她们，有一次在家外面的街口，利拉被一群小伙伴欺负，说她是外地来的孩子，浑身土气，正好姐姐从外面回来，冲上去和小伙伴理论起来。每次和姐姐一起出去在街上叫卖报纸，姐姐总是护着利拉，让她尽量多休息。利拉和霍华德结婚的时候，姐姐非常舍不得，一直把她送出门很远很远也不肯走。在利拉的心中，姐姐就像妈妈一样一直保护着自己。在利拉刚生下巴菲特不久，从西点

的家里突然传来姐姐自杀了的消息，这给利拉带来了沉重的打击。她一连好几天都不吃不喝，每当夜里，她经常会梦见小时候和姐姐在一起的场景，会看到姐姐对着她一直笑，但是醒了后就什么都没有了。有一天夜里，利拉梦见了姐姐自杀的场景，惊醒后的利拉突然有点抓狂，她痛苦地窝在霍华德的怀里。因为不能接受姐姐自杀的现实，利拉的心里承受着很大的压抑感，总是折磨着自己的内心。

随着时间的推移，利拉只能慢慢接受姐姐已经离开这个世界的现实，但是她的心理依然很压抑，性格变得非常敏感易怒。于是，利拉发怒的次数就更多了，她总是在霍华德离开家以后，凭空捏造一些缘由来责怪巴菲特他们。无论孩子们做什么事情，她总是能找出过错来批评他们，并且显得一次比一次恐怖。巴菲特和姐姐一直不能理解，为什么看上去娇小的母亲，在愤怒的一瞬间会有那么大的力气呢，她可以一把抓住巴菲特他们，然后气愤地说：“我可还没完呢！”于是，孩子便无处可逃了，他们不敢逃跑，因为只要有轻微的反抗，利拉就会变得更加暴躁。喜怒无常的利拉使家庭气氛变得很恐怖，而且没有人知道她什么时候又会发作。但孩子们都很爱自己的母亲，所以巴菲特姐弟在家里行事都小心翼翼，以免激怒她。

由于母亲的状态一直没有好转，家里的氛围就变得非常地压抑，所以巴菲特经常选择去附近伙伴的家里呆着，有的时候他在伙伴的家里玩耍的时间要比自己在家呆得时间都长。每次看到朋友们家里温柔和蔼的母亲，巴菲特都会非常地依赖。有一次，巴菲特照例因为利拉发脾气，去了伙伴卢米斯的家里，他一直在那里呆了整整半天的时间。后来，卢米斯的爸爸下班回家吃饭，卢米斯的妈妈才不得不把巴菲特送出家门。后来，当卢米斯回忆起巴菲特的这段往事的时候，很歉疚地说：“当时把他赶走了，感觉挺不好意思的。”

巴菲特天生的慢性子使他从来不会把母亲的事情告诉伙伴们，他只会自己藏在心里忍受着。后来巴菲特的妹妹罗贝塔回忆起母亲对孩子们的责备时说：“每次哥哥被妈妈无端责骂后，他总是一个人很平静地低着头离开家，即使母亲对他再苛刻，他也从来没有在我和姐姐面前抱怨过妈妈一次，更没

有给伙伴们说起过母亲的怪脾气。他把所有的痛苦和压抑都深深地放在心底。”但是有的男孩会注意到巴菲特呆在他们家和他们玩耍的时间要比他呆在自己家的时间更多。拉塞尔夫人总说：“我用小猫把他引出去，而用牛奶把他唤进来。”他的同学拜伦·斯旺森回到家里，会发现巴菲特正坐在他家厨房里，天真而可爱地喝着百事可乐，嚼着土豆片。住在街对面的杰里·穆尔发现巴菲特这孩子从不与任何人发生争执。他总是害羞地避开邻里间寻常的争吵——避开任何形式的冲突。

虽然巴菲特越来越不喜欢呆在家里，但他对母亲的尊敬和爱却丝毫未减。巴菲特曾说过：“我的母亲利拉，是我心里最伟大的女性，她为我和我们的家庭作了很大的牺牲……我非常爱我的母亲。”在逃避家里压抑气氛的时候，除了去伙伴家消磨时间，巴菲特最喜欢去的地方就是镇上的图书馆。也许正是出于对股票的热爱，他没有像同龄的孩子一样读有趣的童话书，他读的都是经济类的图书。他把自己所有的精力和时间都投入到了阅读里，那段时间，邻居们经常到处都能看见巴菲特手里捧着书在着迷地看，因此，大家都把巴菲特叫做“小书虫”。因为巴菲特和姐姐多丽丝关系很亲密，所以私下里他经常向姐姐描绘自己的宏伟蓝图，并说自己一定会成为一个人人尊敬的大富翁。聪明的多丽丝已慢慢地了解了巴菲特的想法，她会认真倾听巴菲特对理想的描绘，并且适时地给出一些建议和鼓励。

事实上，霍华德也处于两难的境地。利拉所有的怒气都发在了孩子的身上，对待自己却还是像以前一样温柔，他看着自己深爱的妻子遭受着心理上的折磨，却不能规劝，另一边却是自己无辜的孩子在承受着委屈。懂事的孩子虽然无法完全理解母亲的行为，可是他们依然很爱利拉，这让霍华德感觉到很欣慰。他尽量地协调利拉和孩子们的关系，每当利拉在楼上莫名其妙的发火时，霍华德就会悄悄地下楼来告诉孩子们：“妈妈又在发火了，要小心点啊！”于是巴菲特他们就会知趣地走开，尽量避免让母亲看到自己让她不高兴的地方。

霍华德一直纠结于如何处理妻子和孩子们之间的冲突问题。看着孩子每天在家里受着利拉的刁难和委屈，他决定把巴菲特和姐姐送去附近的农场里

面去生活一段时间，一方面，巴菲特姐弟俩可以暂时避开利拉的狂躁脾气。另一方面，霍华德认为，应该让孩子体验一下农场生活，因为这会让他们意识到相对农场的生活而言，自己的生活是很幸福的，同时，他还认为让孩子体验农场生活对于他们的成长以及对人生的正确认识都是很有益的。于是，在 11 岁的那年夏天，巴菲特和姐姐在一个叫埃默尔·贝恩的农场主家里开始了他们的农场生活。

习惯了在城市里的生活，初次来到与之前生活完全不同的农场里，巴菲特和姐姐都很不适应，但是因为每天早上醒来都没有了母亲的责骂，姐弟俩还是有点小兴奋的。但是，巴菲特在镇上习惯了看各种经济书籍，一下子来到什么书都没有的农场里，他感觉到生活中像是缺少了点什么，总是浑身不自在。在这里，他闻不到股市的气息，了解不到每天的股市行情，因此，他又有点不愿意待在这个农场里。

埃默尔·贝恩一家对巴菲特姐弟俩非常友好，长时间在农田里劳作，他们的皮肤被太阳晒得黝黑发亮，看上去很结实的样子。调皮的巴菲特有的时候会摸一摸贝恩的胳膊，感受那紧实的肌肉的弹性。贝恩的性情非常的粗狂，他的笑声爽朗，豪爽大方，让人很容易接近。他平时只是象征性地给姐弟俩一些简单的农活儿干，从来不会对这两个孩子发号施令。慢慢地，巴菲特和这里的人们熟悉了，他经常会去农户的家里串门，大家非常喜欢这个来自城市的孩子，夸他乖巧、懂事，还热情地留他吃午饭。巴菲特和姐姐最爱吃埃默尔·贝恩烙的饼，因为他烙的饼吃起来松软并且还味道鲜美。每次吃饭前，姐弟俩总是喜欢在厨房里一边看着他烙饼，一边等着热乎的饼出锅。偶尔调皮的巴菲特还要给贝恩当助手，但总是帮不上忙反而捣乱一通，甚至弄得自己身上满是面粉，此时的埃默尔·贝恩也不生气，只得无奈地摇摇头，然后把他们轰出厨房，让他们去别的地方玩。

慢慢地，巴菲特开始习惯了每天早上起来都闻到青草的香气，也爱上了早上在一层薄雾中欢快嬉戏的奶牛。这里的碧海云天和纯净的草场都让人感觉到心情舒畅，所以，巴菲特开始慢慢地喜欢上了这里，也在田园生活里找到了很多乐趣。

农场里的伙伴们经常会举行一些运动会，但是巴菲特的个子比同龄人高，在运动时很多动作显得很笨拙，经常会惹得大家发笑，同时因为身体比较瘦弱，他并不擅长球类等对身体撞击的运动。但是巴菲特并没有因此而自卑，因为他找到了能让自己变得最自信的事情，那就是和伙伴们侃侃而谈自己的财务业绩。他的描述充满了激情，有很强的感染力。他像演讲似的讲述他的故事，他周围的人立刻就被他吸引过来，大家都竖着耳朵认真倾听，沉浸在他的描述里。一个叫比尔·普理查德的小伙伴说：“即使在上课的时候，我也从未这样认真地听过。”这个说法让巴菲特特别有成就感，非常自豪。家庭的压抑让巴菲特早熟，也让巴菲特有了很好的人际关系，走到哪里都很受欢迎。巴菲特学习很刻苦，这使他从小就积累了很多知识，这让他思维比一般人都敏捷。

后来，巴菲特的儿子彼得曾考虑过，父亲的成功是否一定程度上归功于他想离开这个家的欲望。答案不为人知，但他的确有某种欲望。母亲利拉的坏脾气让巴菲特的童年过得很压抑，但这丝毫没有影响巴菲特发挥他的才能。正是因为压抑的生活，巴菲特才会把所有心思都用在读书上，也更加用心学习，并不断地为心里的梦想而努力。

7. 突如其来的变故，父亲当选国会议员

在沃伦·巴菲特一家经历了几年的困苦，经济上刚有点起色的时候，一场恐慌灾难打乱了他们的生活。1941年12月7日，是个星期天，珍珠港天晴气和，风平浪静。对于长期在战舰上生活的美国海军官兵来说，这正是一个寻欢作乐的好日子。大约7点40分，远处传来马达的轰鸣声，成群结队的轰炸机和鱼雷机突然出现在天空，黑压压的一片，好似漫天蝗虫一般。由183架日本飞机组成的袭击编队，扑向沉寂中的珍珠港。美国战列舰“内达华号”的后甲板上，整整齐齐地排列着军乐队。7点55分，随着轰炸机掠过头顶，滚滚浓烟在爆炸声中冲上天空，指挥军和乐队看到了这个场面竟然无动于衷，他们都以为这是一场特别的军事演习。8点钟，军乐队准时奏起了美国国歌，舰旗在乐曲中徐徐升起。

空军基地指挥官克拉克正在基地吃早餐，他看到这些低空直转弯进港的飞机顿时暴跳如雷：“这些糊涂的家伙，他们应该懂得，按照严格的规定，是禁止直转弯进港的。”他的儿子也在喊叫：“爸爸，快看呀，飞机的翅膀上还有红色的圈圈。”克拉克这才注意到机翼上红色的日本国徽，吓得他大惊失色，立即跳进汽车，驶向指挥部。尖锐的汽车喇叭声，成为珍珠港第一声警报。转眼之间，飞机的轰鸣声，炸弹的爆炸声，将这宁静的珍珠港包围在硝烟中。日军对珍珠港进行了长达一个小时五十分钟的轰炸，美军太平洋舰队乱作一团，珍珠港瞬间变成了人间地狱，到处是飞机舰艇的残骸、浓烟炮火以及四处逃窜的伤残人员和各种凄惨的声音。美国遭到重创，太平洋舰队

的大部分主力舰被炸毁，将近两百架飞机被毁，美军伤亡 3000 多人。

这场战争让美国人顿时陷入了深深的恐慌中。就在这件事发生的当天，巴菲特一家正去西点的外祖父家的路上，他们还曾听到了军队的乐声，回家的途中他们才知道发生了战争的消息。而此时，战争的爆发也即将改变巴菲特原本的生活。

当时奥马哈第二选区的共和党人正在为找不到合适的候选人来参加战时总统的竞选活动发愁，身为奥马哈证券界股票经济人的霍华德走进了共和党人的视线。为了参加竞选，霍华德拿出了自己几乎全部的积蓄，开始了全国各地的演讲。在各个地方的政治演说中，他并没有像其他人一样，抨击希特勒和墨索里尼的法西斯独裁暴政给人类带来的灾难，作为孤立主义者的霍华德把矛头对准了当时的美国新政执行者罗斯福。霍华德反对罗斯福的新政，严厉地痛斥了通货膨胀给美国人民造成的生活困苦，以及政府机构过于繁复，造成了纳税人的沉重负担。霍华德的演讲表现出了他的正派作风以及出色的政治能力，这让他他在奥马哈赢得了广阔的群众基础，受到了许多选民的支持和爱戴。

事实上，霍华德的演讲只是出于他自己对于宗教的信仰，对社会对人民的责任而发，他知道自己经济实力比不过拥有强大财团的对手，而且自己坚决地反对罗斯福的新政，就意味着自己像是个孤立分子，所以他对大选并没有抱有任何的希望。在选举的当天，每个候选人都要准备一份演讲稿，霍华德只是准备了一个简单的稿子，读了十几分钟，就提早地退场了。第二天，霍华德接到了他这一生中最让他出乎意料的消息，他的选举成功了，他被选举成为了美国的国会议员。

霍华德成为国会议员后，他工作的地点设在华盛顿的市政大楼里，所以全家人只好跟随他离开奥马哈去华盛顿。此时的巴菲特惊奇地发现自己原本熟悉的生活将随着父亲的参政而发生很大的改变。他就要离开自己生活了 12 年的城市，离开那些从小一起长大的伙伴，最重要的是，他要离开自己很喜欢的股票交易市场，而自己之前辛辛苦苦建立起来的属于自己的股票圈也即将解散。巴菲特感到非常地焦虑，满脸的忧伤代替了原来的微笑。他不

喜欢这样突如其来的变化，他也不想到一个陌生的环境中去。但是巴菲特是个懂事的孩子，他知道自己不能让父母为他担心，所以他只能不情愿地暂时离开奥马哈。

就这样，霍华德带着全家人离开了生活 12 年的小城市奥马哈，来到了一个繁华富裕的大城市华盛顿。这里的人口数量可以抵得上奥马哈的好几倍了，这里的高楼也要比奥马哈的高很多，在姐姐多丽丝和妹妹的眼睛里，这座大城市里的一切都是那么地吸引她们。这里远比奥马哈要发达很多，时尚很多，她们姐妹俩对于即将要安居的城市充满了好奇和兴奋，但是，巴菲特却始终带着勉强的微笑打量着这个还很陌生的城市。霍华德看到巴菲特有心事，于是就主动和儿子谈了谈，巴菲特把自己心里对于奥马哈的不舍全部告诉了父亲，父亲向巴菲特保证自己对这个国会议员只任职一届。可是，这种承诺并没有让巴菲特得到安慰，他还是想念在奥马哈快乐的生活，小小年纪的巴菲特陷入了深深的“思乡情结”之中。

珍珠港事件带给人们的恐慌也慢慢地过去了，人们已经开始习惯这种战争生活。初次来到华盛顿的巴菲特一家，最主要的事情就是找到住的地方，但是战争期间华盛顿的房价非常高，地皮也很紧张，再加上霍华德在选举中花去了家里大部分的积蓄，所以，霍华德只好把全家暂时安置在位置有点偏僻的弗里德里克斯堡的弗吉尼亚镇上。弗里德里克斯堡的下游是拉帕汉诺克河，风景还算可以，有许多的玫瑰野草，看上去有点像电影里的一些浪漫场景。妹妹罗贝塔非常喜爱这里，她经常会和姐姐一起去附近走走逛逛。但是在巴菲特的眼中，这里永远比不上自己的故乡奥马哈。弗里德里克斯堡位于南方，相对于熟悉的奥马哈来说，显得既荒凉又陌生。巴菲特一直不喜欢任何方式的改变，这次搬家把他的世界彻底地颠覆了，所以他对这个新家非常的排斥。

等一切都安顿下来后，霍华德开始了他的参政生活，所以他一下子变得很忙，经常因为工作的原因要加班不能回家，巴菲特经常一周好几天都看不见父亲的身影。相比以前父亲经常会陪自己聊天解闷的时光，巴菲特对父亲现在的表现非常失望，这让他在学校的成绩也直线下降。巴菲特从小生活在

奥马哈的小镇上，习惯了自由自在的生活，他不喜欢受到约束，他的穿着很普通甚至有点邋遢，所以他在同学们中间显得非常的土气并且有点格格不入。随着巴菲特对周围环境的不满，他的成绩也越来越差，他在课堂上总不能静下心来听课，无聊的时候在纸上胡乱地画画股票走势图。并且巴菲特因为小学时曾经跳级，所以在班上比同学们年龄都小，也很难融入主流群体和他们一起玩耍。而在奥马哈，大家都很佩服巴菲特，他丰富的知识总能把大家吸引过来，在那里巴菲特一直是个自信的孩子。

于是巴菲特开始更加思念起在奥马哈的生活，对故乡的思念折磨得他睡不好吃不香，但是他的懂事让她不好在家人面前把这些都表现出来。学校老师觉得巴菲特的变化越来越大，于是只好告诉利拉让她好好开导他。为了不让父母为自己担心，巴菲特试图寻找一些自己感兴趣的东西，比如参加新的活动或者结识新的朋友，尽量让自己能够融入这里的生活。但是他几乎做不到这些，他还是怀念在奥马哈的生活。更让他郁闷的是，他在奥马哈发展得很好的股票市场突然中断了，而这里却没有能让他满足对于股票渴求的地方，这令本来就瘦弱的巴菲特变得更加萎靡、忧郁。

没有人可以倾诉自己的心事，巴菲特只好经常给祖父写信，诉说心里的忧愁和烦恼。祖父非常疼爱这个乖巧的孙子，看着孙子的字字句句带着悲伤的感情，西德尼只好写信给霍华德，要求他考虑把巴菲特送回奥马哈，等他小学毕业后再送他回华盛顿。一开始，霍华德并不同意父亲的意见，因为奥马哈毕竟只是个封闭的小城市，很多方面都比不上华盛顿，巴菲特留在这里才有可能学到更多的知识，才能长更多的见识。但经过祖父的多次努力，再加上霍华德也看到巴菲特在新环境里确实很不适应，于是他同意让巴菲特回到奥马哈，直到读完小学八年级。

当得知父亲同意自己回到奥马哈继续上小学后，巴菲特几乎兴奋得整晚没有睡着觉，他终于恢复了往日的生机和激情。回到奥马哈，巴菲特搬到了祖父的家里和祖父还有姑妈艾丽斯一起生活，聪明努力的巴菲特很得众人的喜爱。姑妈艾丽斯在学校里当经济学老师，非常受学生的爱戴，在巴菲特的眼里，姑妈是一个比母亲身材高大、更温柔可爱的人。终于逃离了陌生的城

市和暴躁的母亲，巴菲特对艾丽斯的依赖更多了一些。祖父当时正在写一本书，名字叫《如何经营杂货店》，看到聪明伶俐的小孙子在赚钱方面很有自己的见解，于是他经常会征求巴菲特对这本书的建议。后来，巴菲特干脆就到祖父的杂货店打起了零工，以赚取一部分零花钱，但是在杂货店里的工作让巴菲特看到了祖父的吝啬。年仅 12 岁的巴菲特在这里的工作非常辛苦，要每天不停地搬箱子，拉苏打水瓶子，忍受着难闻的腐烂水果味道去清扫垃圾，即使这样，祖父还要从他每天微薄的收入中扣除 2 美分，祖父对巴菲特的严苛目的就是让他明白在社会中存在很多不公平，巴菲特在未来的投资生涯中总是铭记祖父的这个教诲。

姑妈艾丽斯在巴菲特很小的时候就非常疼爱他，她一生未嫁，在她的心里，把巴菲特当作自己的孩子一样来疼爱。她传授给巴菲特很多关于经济学方面的知识，这对巴菲特后来在投资界的敏感决断也有着很深的影响。她从来不会像利拉一样责骂他，相反，她会给巴菲特很多鼓励，并且，在艾丽斯的眼里，巴菲特也确实是个聪慧、懂事的孩子，这样可爱的小人儿她怎么会舍得去批评呢。后来，每当巴菲特回忆起自己在奥马哈最后的这段日子时，他总是会感激祖父和姑妈。

1943 年 6 月，巴菲特小学毕业了，他与父亲约定的时间也到了，于是最终他迫不得已离开奥马哈，回到弗雷德里克斯堡和父母生活，可是巴菲特依然不喜欢这里。他是在华盛顿的艾斯迪里中学上学，因为来自小城镇的他喜欢对各种新奇事物提出问题，喋喋不休，所以在同学们的眼中他始终是个怪人，巴菲特在这里的朋友也不如在奥马哈多了，从一开始，巴菲特就讨厌在这里学习，所以他的成绩很不好，经常得 C 或者 B。并且，巴菲特离开了自己最喜欢的股票市场，觉得对任何事情都没有了兴趣。他讨厌学习，有一次，他竟然和一些在学校有名的坏孩子在一起玩了起来，那些孩子带他去商场，然后趁着服务员忙的时候去偷人家的东西，巴菲特第一次偷东西成功以后，突然感觉到一种久违的兴奋，就像自己在奥马哈去股市搜集信息一样。可是，他偷回家的东西从来不敢让母亲知道，他只能偷偷地把这些东西藏在自己衣柜的最下层。这种兴奋感让巴菲特无法自拔，他沉静在这种偷东西带

来的乐趣中。但是，若想人不知，除非己莫为，很快巴菲特和坏孩子在一起玩耍并且偷商场东西的事被一些同学发现了。

在老师和同学们的眼中，巴菲特变得简直不可思议，他变得很粗野，很狂傲，同学都不敢和他交朋友。老师担心他会做出什么更坏的事情，只好把利拉请到了学校里，回到家，利拉这次没有像以前一样大发雷霆地呵斥巴菲特，而是很平静地和他谈了很久，巴菲特很坦白地告诉母亲他想回到奥马哈，他在这里没有属于自己的朋友，他想念奥马哈的股票市场。利拉温柔地劝慰着儿子，并且和巴菲特达成协议，只要他好好学习，尽快适应在华盛顿的生活，她去跟霍华德协商，让巴菲特在假期的时候回奥马哈去度过。这个协议让巴菲特兴奋不已，因为他终于有机会可以回到奥马哈，所以，巴菲特开始断了和坏孩子们的联系，并且把经历放到学习上去，试着去习惯和适应在华盛顿的生活。

终于挨到了要放长假，巴菲特兴奋得像只小鸟，恨不得立刻就飞到奥马哈的祖父家里。在整个假期中，巴菲特几乎每天晚上都要和疼爱自己的姑妈艾丽斯一起探讨经济学的问题，白天就和儿时一起长大的伙伴们到处去疯玩。他们经常会去逛逛奥马哈的高尔夫球场，跑遍奥马哈每一条熟悉的街道。在巴菲特的心里，有一种对奥马哈浓厚热烈的感情，就像空气一样伴随着他的呼吸。父亲参政后的生活，给巴菲特带来了极大改变的同时也让他学会了适应和隐忍，这在他未来的投资事业中也是一笔难得的财富。

8. 恪守原则，在祖父杂货店里成长

19 世纪 40 年代一份《星期六晚报》把当时的奥马哈描绘成一个贫穷荒凉的城市——在这篇打趣的文章中写道，这个城市据说处在文明的西边，而文明终止于德丝梅茵，位于美景的东边，因为美景只从洛基山开始。它唯一与众不同的一点是它的流俗，只在气候方面它有些极端。它对文化领域所作的贡献只有斯旺森晚餐。而在被称为“奥马哈的传喻人”或是“奥马哈的奇人”（《奥兹的奇人》倒是的确来自于奥马哈）的巴菲特眼里奥马哈绝不是一片贫瘠之地，巴菲特家族以及邻居们都是有教养的人。在他眼中，奥马哈是一处圣地，13 岁以前、26 岁以后的大部分时间，他是在那里度过的。

巴菲特 12 岁的时候，他的父亲霍华德获得了他一生之中“最大的惊喜”——被选为国会会员。霍华德举家迁离奥马哈也成为不争的事实。巴菲特被这突然的变故惊呆了，在刚刚选举之后拍的全家福照片上，巴菲特白皙的面颊流露出焦虑的神情，双眸笼罩着深深的迷惘，紧闭的双唇费力地挤出一丝笑意。看着车窗外奥马哈的景物迅速向身后退却，巴菲特凄惶又无奈，感觉他的世界正在被彻底地颠覆，为此他深感绝望。他就要彻底地离开自己熟悉的亲人和朋友、自己熟悉的玫瑰山小学的太平梯，还有祖父的杂货店——那个能放百货的舒适的小窝。

霍华德为孩子们找的新居所是一个有前廊和一片玫瑰的野草蔓生的白色殖民地建筑。妹妹罗贝塔说它看上去“像是电影里的场景”，巴菲特却对此地深怀厌恶之情。入夜，大家都安睡了，只有玫瑰花丛里虫鸣不断，此时的

巴菲特正饱受失眠的煎熬，本来疲惫的大脑在脑袋接触枕头的一刻，变得异常清醒，奥马哈那熟悉的一切悄悄来到他的身边：城里烧烤店传来的浓烈的香味、温暖的夏夜从南方吹来的阵阵清风、亲切的高尔夫球场、祖父的杂货店……忽而这一切转瞬即逝；拉帕汉诺克河裹挟着狂野的风不断冲击着他稚嫩的小腿，站在河中巴菲特眼看着就要倒下……在无边的忧郁中巴菲特彻夜难眠，他感觉一块重重的石头压在心头，于是他坐起身无奈地望向窗外。月光下，玫瑰树和各种草影子纠缠在一起，像一只只魔爪让他心中充满恐惧，他不由得又温情地回忆起自己的家乡。后来他回忆道：“我非常想念老家。我告诉我的父母说，我感到很压抑，几乎透不过气来。但是，我告诉他们不要为我担心，为了让他们晚上能睡一个安稳觉，我常常在卧室里整晚都站着。”父母看着巴菲特日益消瘦的尖尖的下颌，心中不安。离开了奥马哈亲爱的祖父，父亲霍华德也常常不在家，巴菲特要时刻面对随时会爆发坏脾气的母亲。巴菲特打算给祖父欧内斯特写信，向他诉说自己悲惨的“思乡情结”。后来他回忆说：“我一点都不喜欢这种变动，为此我感到非常痛苦。我爷爷非常喜欢我，他还住在奥马哈。我常在信中告诉他说这儿简直糟透了。”祖父很快回信建议巴菲特搬来和姑妈艾丽斯同住，然后在奥马哈念完八年级。看着儿子愈来愈深陷的眼睛，在弗里德里克斯堡度过了几周的生活以后，父母终于同意了让巴菲特回到奥马哈。

当巴菲特听说自己要和参议员休巴特勒一同回到奥马哈时，他非常高兴。火车上，巴特勒与巴菲特共住一间卧铺，他惊奇地发现巴菲特一晚上都睡得特别香，于是说道：“我还以为你睡不着呢。”此时巴菲特扮着鬼脸欢快地回答道：“哦！我早把这毛病留在宾州了。”

回到奥马哈之后，巴菲特又变得精神抖擞起来。艾丽斯姑妈是一位思想自由的家庭经济学教师，一位和颜悦色的园丁。她对巴菲特很感兴趣，和其他老师一样，她被巴菲特的智慧和好奇心深深吸引住了。欧内斯特祖父是一个个性很有特点的老师，也被巴菲特吸引住了。在这里巴菲特感受到了亲情的温暖，呼吸着自由新鲜的空气。与此同时，他还参加到了祖父公司的工作中来。在这儿，他直接感受到了祖父恪守的原则。

欧内斯特祖父每天付给巴菲特以美分为单位的个位数的微薄的工资，而且每天要扣出两分钱——这项举动，再配合有关职业伦理学的讲话，目的是为了**让巴菲特对政府项目，类似社会安全项目等等所导致的无法承受的耗费留下深刻的印象**。这样，祖父在巴菲特头脑中确立了**税收的概念**，更让他深刻认识到**税收是要降低你的收入，为社会负责、作贡献**。这种为社会自觉负责、纳税的意识深深影响了巴菲特的一生。巴菲特认为：**财富来自于社会，早晚它还应当回报社会**。巴菲特年轻时就认为人应该具有**社会责任感**。他曾多次在公开场合反对取消遗产税。2006年，巴菲特将自己的大部分财产都捐赠给慈善事业。一年之内他总计捐款435亿美元，其中最大的一部分是给好友比尔·盖茨的慈善基金会，他捐赠了高达370亿美元的股份。大家惊呼**巴菲特从“铁公鸡”到“大善人”的转变时**，我们也可以看到在这次巨额捐款中巴菲特的过人之处。

巴菲特在杂货店的工作本身非常辛苦。他需要将笨重的板条箱、整箱的苏打水从货车上搬到杂货店，再将里面的物品拿出整齐地摆放在货架上；每天清晨开业前，他要**对杂货店摆放的水果重新检查、擦洗，确保每个水果都干净新鲜**；晚上杂货店关门后，他又要清除掉货架上腐烂的、不新鲜的水果，给杂货店来一个彻底的大扫除。尽管巴菲特不喜欢这些工作，甚至不喜欢杂货店水果腐烂的气味，但他**从不抱怨，总是尽心尽力把这些事做好**。在巴菲特眼中，工作是一份事业，是应该用心经营的。这种理念既可以让他工作时更为用心，也更开心。

但是他非常喜欢商店，这是巴菲特所见到的最成功的生意。在这里，他时时都可以感受到成功的欣喜。他所在的商店是一个能放百货的舒适的小窝。这儿有吱吱作响的木质地板、旋转的电扇，还有成排的木货架高得直顶天花板，货架上摆放着琳琅满目的商品。当有人想要货架上层的罐头时，是巴菲特最高兴的时候。他总是把一张滑动梯子搬到合适的位置，然后将它升到最高点。登上梯子攀到房顶，俯瞰周边，他会觉得自己长高了，甚至连思想也猛然间成熟了。他的叔叔弗雷德总是站在柜台后面与每位顾客愉快地交谈着。不管是年老的长者还是几岁的稚子，他的笑脸总让人感到如沐春风，

即便是在可怕的 112 华氏度的灼热之下抑或是在严寒的冬季。在祖父灵活的经商头脑的策划下，杂货店还用店里的商品自制了很多食品：香喷喷新出炉的面包、刚刚制好的干酪、还没包起来的小甜饼和干果……不时挑逗着人们的味蕾，让你不忍离去。从早到晚，这家商店以它独具特色、物美价廉的物品吸引着顾客们频频光顾。也就是在顾客一次一次的造访中，巴菲特发现杂货店的业务拓展得越来越广，收益也越来越大。事实上巴菲特家族所经营的商店是奥马哈最大的百货公司，而非杂货店。

每一个在杂货店工作的人都会店里感受到一种文化。诺曼·罗克韦尔说：“没有谁在店里闲荡。从早上第一个钟点开始一直到晚上，你都处于无比的繁忙之中。”每个人都严格遵守上下班的时间和各项规定一丝不苟地工作，没有刻意的偷懒和闲聊。有一次，巴菲特的侄子比尔·巴菲特迟到几分钟赶到店里，碰到了他那身材魁梧、满头白发的祖父。他手里拿着一块表站在二楼上怒吼道：“比利，都几点钟了！”比尔见状，慌慌张张跑进店里赶紧忙手头的活计。芒格每周六也在这里工作。直到许多年以后他和巴菲特才有缘一见，结果后来两人成了商业伙伴。

多年以后，巴菲特在给合伙人的信中常提到一位“西海岸的哲学家”朋友，这个笔名足可以暗示出此人的影响力，这人正是也曾在巴菲特祖父的杂货店工作过的芒格。芒格的长相并不吸引人，他长着一张小妖精似的脸，皮肤苍白，戴着一副镜片厚厚的眼镜。他有点势利，有着高度的判断力，而且他对伦理学很有见地。巴菲特与他一见如故，两人的友谊逐渐加深直至无话不谈。巴菲特在家时，他四肢伸展地躺在地板上握着电话和芒格不停地交谈，他们一谈就是好几个小时。巴菲特说他和芒格的想法如此相似，真是“见鬼了”。或许正是二人在杂货店共同的经历和受到的文化熏陶接近，才让他们成为如此亲密的合作伙伴。

当时欧内斯特正在撰写一本书。每天晚上杂货店工作结束后，欧内斯特都会把巴菲特叫到身边，他边复述边讲解自己的观点，而巴菲特则要负责记录。书的题目很复杂——“如何经营杂货店以及我从钓鱼中学到的知识”。它的要旨大概是超级市场已经过时了，克洛格、蒙哥马利和华德，以及赛夫

威的业绩都已达到了顶峰，这些连锁店从现在开始将经历一段艰难的时期。尽管《如何经营杂货店》这本书未曾出版问世，但欧内斯特的处事原则和经营理念对巴菲特产生了很大影响。巴菲特曾和祖父开玩笑说，这让他可在塑性很强的年纪，大大见识了祖父啰嗦、冗长的写作风格。住在欧内斯特家里那段日子，巴菲特常常到父亲的商业伙伴卡尔·福尔克家里吃午饭。在福尔克太太准备午饭时，他就从福尔克研究的那些投资的书籍里抽出一本来看。有一次，巴菲特一边咕嘟咕嘟喝着玛丽·福尔克做的鸡面汤，一面宣布他将在30岁以前成为一个百万富翁——还令人不可思议地加上一句：“如果实现不了这个目标，我就从奥马哈最高的建筑物上跳下去。”玛丽·福尔克被他的话吓坏了，连忙叫他不要再说类似的话来。巴菲特盯着她笑了起来。后来玛丽·福尔克第一个向巴菲特提出了这样一个问题：“巴菲特，你为什么想赚那么多钱？”“这倒不是我想要很多钱，”巴菲特答道，“我觉得赚钱来看着它慢慢增多是一件很有意思的事。”看来，在祖父杂货店工作的这段经历激励了巴菲特赚取更多财富的梦想。

八年级的最后几个月，巴菲特暂时得以解脱，又和老朋友们聚集一起在城里四处乱跑。从位于西郊的巴菲特商店跑到市中心的鹅卵石街道，这里有喧哗繁忙的自由市场以及红砖和铸铁的仓房。这里也正是一个半世纪之前奥马哈的巴菲特家族的第一代——悉尼巴菲特盖起商店的地方。转眼四代人过去了，巴菲特也把它当作了自己的家园。他承袭了镇上那种不拘礼节的风格，大草原上人们朴直的说话方式以及难以看透的、不轻易流露出情感的外表。

他天真、质朴，而且平平凡凡，但在特性之中——他天生的自立，充满雄心却谨慎的资本家的热情以及复杂、平静的外表——都说明他是一个不折不扣的中西部佬。到1943年秋季时，巴菲特再也找不出任何借口逃避去华盛顿服兵役，于是这段离开华盛顿的暂缓期也随之宣告结束了。

9. 扩展路线，送报也是一笔大生意

1943年，在奥马哈过完快乐的暑期后，巴菲特又不得不返回了华盛顿和父母一起生活。这年的7月，霍华德的工作逐渐步入了正轨，家里的经济条件也有了好转，于是霍华德和利拉商量之后，决定换个好一点的生活环境。在看过很多繁华便利的住房之后，夫妻两人看中了位于华盛顿的哥伦比亚特区的一座小别墅，这里和美国当时一位著名的国会议员理查德·尼克松的家挨着。简单地收拾之后，巴菲特一家就搬进了这个风景秀美的大房子里。巴菲特的姐姐和妹妹非常喜欢这个新家，屋子后面是一大片的树林，如果从二楼的窗户往远处看去，这里简直就像是一个一望无际的森林。树林里住着很多会唱歌的小伙伴，每天早上巴菲特全家都会在欢乐的鸟叫声中起床。当每个人都沉浸在对新家舒适环境的喜爱中时，固执的巴菲特表示自己并不喜欢这里。

为了不让家里人为自己担心，巴菲特虽然试着去适应在华盛顿的生活，可是在他的心底还是有一种压抑的情绪，不能把它完全地发泄出来。他依然怀念属于他的奥马哈。可是这样的压抑心情让巴菲特的心里越来越沉闷，他迫切地想要逃离这个环境，即使要让父母为自己担心，他还是想要离开这里一段时间。在学校里，巴菲特认识了两个和自己一样不喜欢呆在华盛顿的朋友，一个叫罗杰·贝尔，他的父亲也是一名美国的国会议员；另一个伙伴叫托尼，他的父亲工作很忙，平时很少关心他，这让他非常厌恶在华盛顿的生活。

三个年纪轻轻的小男孩儿在一起合计了一下，做出了一个大胆又刺激的决定，他们要离家出走。两个伙伴对于巴菲特的能力十分肯定，他们在征求了巴菲特的想法后，决定要坐火车离开华盛顿去赫尔西。巴菲特说他曾经从报纸上看到过那里有个高尔夫球场，他们三个可以在那里找个球童的工作，每天就给富人们捡球来维持生计。当计划做好后，就是行动了，三个人在没有任何预兆的情况下，从父母的抽屉里拿了些钱，收拾了些简单的行李，就去火车站买了去赫尔西的火车票，当火车发动后，巴菲特和伙伴们感觉到一种放下包袱的轻松，他们为自己可以离开令人厌恶的华盛顿而感到兴奋不已。三个天不怕地不怕的小家伙在一起侃侃而谈，他们幻想着自己像个大人一样，在一个新的城市里开始自己新的生活，靠自己的辛勤劳动来养活自己，再没有任何的束缚，真的是浑身的轻松。

火车在傍晚的时候停在了赫尔西，三个人急匆匆地下了车。来到了一个完全陌生的环境，他们并不是像同龄的孩子感觉到慌乱，此时的巴菲特和伙伴认为，他们从此以后真正地自由了。兴奋之余，三个人决定先在火车站附近找一个旅馆住下，等明天一早他们就去高尔夫球场找份工作。可是正当他们在旅馆里安然入睡后，警察突然把他们给包围了。原来是旅馆的服务员看三个小孩太小，怕他们是被坏人骗到这里的，于是就出自好心报了警。警察经过对巴菲特他们的仔细审问后，相信了他们的清白，并且教育他们回到父母身边去。

经过这样一折腾，巴菲特和伙伴们也开始对离家出走感到有点后悔，也害怕父母为自己担心，并且他们也失去了出走的兴趣和信心，于是在第二天早上，巴菲特他们就坐上了回华盛顿的火车。当巴菲特回到家里时，父亲正在安慰坐在沙发上哭红了双眼的母亲利拉。霍华德并没有责怪巴菲特的过错，他把巴菲特抱在自己的怀里语重心长地对他说：“我和你妈妈都知道你想念奥马哈，但是我们都很爱你，而且一家人应该一起生活。大家都希望在你有困难的时候，能够帮助到你。”父亲的话让巴菲特非常感动，他知道这次伤了父母的心，所以他把这种想要逃离的欲望埋在了心底。

从巴菲特回来的那天起，霍华德和利拉便对巴菲特比从前更好，给他很

多的关心。利拉甚至也在努力控制自己的情绪，多鼓励巴菲特。懂事的巴菲特感受着父母对自己的爱，暗下决心要好好学习，不能再让父母对自己失望。一次偶然的机会，巴菲特看到了一个和他同龄的孩子正在自己居住的小区里挨家挨户地送报纸，由于从小受到母亲对报纸的很多影响，所以巴菲特觉得这个工作挺适合自己的。在假期的时候，他去了一趟离家最近的邮局，找到了一份《华盛顿邮报》送报的工作，当霍华德知道巴菲特又开始像在奥马哈一样打工赚钱后，很生气。他不同意巴菲特继续做这种兼职工作，他觉得一方面现在家里的条件足够供给巴菲特很好的生活环境了，另一方面巴菲特的成绩一直不好，这对他以后上大学是非常不利的。

但是对于在华盛顿生活得闷闷不乐的巴菲特来说，这份送报工作就是他现在全部的兴趣和快乐，他不肯放弃这好不容易得来的机会。所以他和霍华德认真地谈了一次，他向父亲保证自己一定会把学习成绩提上去，并且不会让这份业余的工作影响自己的学习。霍华德出于对儿子的疼爱，只好答应了巴菲特。于是巴菲特在以后很长的一段时间里，在学习上非常地努力，成绩得到了很大的提升，并且他把自己所有的业余时间都投入到送报这份工作上。简单的送报将巴菲特的激情点燃了，找到了自己喜欢做的事情，他感觉到生活又开始变得很快乐、很充实。

刚开始工作的时候，巴菲特只专门送《华盛顿邮报》这一种报纸，因为有固定的路线，所以巴菲特很快就熟悉了工作的全部内容。有一天，他像往常一样去一个商务楼的办公室去送报，刚好在他送到后出门的时候，他发现也有个人也往这家公司送了一份《时代先驱报》。回到公司后，巴菲特去打听了下作为竞争对手的《时代先驱报》的发行路线和发行量，发现它与自己现在送的《华盛顿邮报》几乎是一样的。巴菲特像家族其他的先辈一样闻到了商机的味道，他想，同样的路线同样的时间还有同样的销量，如果自己可以同时送两家的报纸的话，那么用相同的时间就可以得到两倍的收入，自己又何乐而不为呢？于是，工作结束后，巴菲特到《时代先驱报》的主管经理那里去申请送报名额，主管负责人看到巴菲特还算机灵，而且店里也缺人手，于是就跟巴菲特签订了协议。

巴菲特充分利用起自己的心算能力，简单地计算了一下自己每天要送的报纸数量，吃过晚饭后，他骑着自行车把这两家报纸的送报路线走了一遍，相同的路线有三条，另外两条是他自己另分出来的，这样可以更节省时间。有了这精心策划的五条送报路线，他每天只用一个小时就能够送完 500 份报纸，在所有的送报童中巴菲特的效率是最高的，他还被人们称为“超级报童”。据后来的资料统计，巴菲特送报的时候每个月有 175 美分的固定收入，这在当时相当于一个成年人一个月的工资了。但他并不是用这些钱来享乐，他对自己的财产管理得很严格，不是特殊情况，他一分钱都舍不得花。他也不允许任何人（包括母亲利拉）靠近他装钱的抽屉。在小巴菲特的眼里，这些钱就是他日后投资的原始资本。

在顾客的眼中，巴菲特是个非常负责的报童，每天都会准时将报纸送到自己的手中，一年到头，风雨无阻。利拉很支持巴菲特的工作，也是出于自己对报纸的热爱，她认为这个工作可以让巴菲特得到很好的锻炼。每天早上，当同龄的孩子还在睡梦中时，巴菲特就已经起床准备去送报了。利拉看着本来就显得瘦弱的巴菲特，很是心疼，于是，她每天都会早起给巴菲特做顿丰盛的早餐。当然了，巴菲特把工作做得这么好也离不开母亲对他的帮助，有的时候遇到巴菲特生病的时候，利拉就负责帮他把报纸送去顾客的手中。

送报的工作也并不容易，巴菲特也遇到过很多的难处。当时的报纸都是订户先订好，然后由送报员送到家里，送报员到了月底再收费。可是由于时间问题，每到月底收钱的时候，经常遇到顾客不在家的情况，并且如果挨家挨户的去收，又很浪费时间，这个问题困扰了巴菲特很长时间。终于有一天，巴菲特下楼时和服务台的人打招呼，突然灵机一动，自己可以在服务台放一个信封，然后和订户们商量好，在他们上下班的途中把钱顺便放在信封里，这样就省了双方的时间了。有的时候，也会遇上突然搬了家的订户，辛苦地送了一个月的报纸，等到月底上门要账的时候，却早已没了人影，这种订户赖账的现象给巴菲特造成了一定的经济损失，公司的管理者也因为这件事批评过巴菲特。郁闷中的巴菲特找到楼层管理员和电梯员，和他们做了一

笔交易：自己可以免费提供给他们一份报纸，但住户出现变动时他们要及时提醒巴菲特，这样巴菲特就可以及时上门收报款。

从小就很有经商头脑的巴菲特，并没有满足于送报带来的固定收入，他想起了自己看过的《赚到 1000 美元的 1000 招》里的一句话：“丰富你的产品线，能增加总收益。”于是巴菲特在送报的时候，同时向那些订户推销杂志。他提前去市场上做了一个简单的调查，订购了一些人们比较热捧的杂志，这样他在推销的时候就更容易吸引订户的眼光了。有一个月，巴菲特的工资加上他卖杂志的钱达到了 200 多美元，这远远超过了他学校里老师一个月的收入。

如果说巴菲特在赚钱方面很有头脑的话，那么他在创造财富机会方面更胜人一筹。华盛顿的闹市区坐落着一个豪华的内斯特公寓，这里住的都是当时华盛顿的显要人物，有高级法院的法官和上校，以及六位参议院的议员。巴菲特把送报的目标定在了这个高档的公寓，他觉得这是一个绝好的机会，只要能够得到这样一条送报路线，等时间久了，就有机会和这些显贵们熟悉起来，这对增加自己以后事业的人脉肯定大有好处。后来，巴菲特找到了负责分派路线的经理，千方百计地说服他把这条路线分给了自己。

于是，巴菲特每天下午就又多了一个送报的任务，他负责送的是一份上层社会的主流报纸《明星晚报》。内斯特公寓一共有八层，开始的时候，每天巴菲特拿着近百份《明星晚报》一层一层地送，非常地浪费力气，每次送一半的时候巴菲特就已经累得气喘吁吁，而且比起他送五百份报纸用一个小时来说，他这么个送法很浪费时间。后来，巴菲特改进了对内斯特公寓的送报方法，借助电梯，一半一半地送。在从上往下送的过程中，他手里的报纸也就越来越少，这样既省时间又省力气。

即使有了自己非常喜欢的送报工作，巴菲特还是要在每年的假期回到奥马哈度假，他始终放不下那里的一切，可以确切地说，他始终放不下对于股票市场的痴迷。巴菲特回奥马哈之前把自己的工作托付给好朋友沃尔特·迪尔，并且把自己的秘密路线也告诉了他。

沃伦·巴菲特被称为是“当代最成功的投资者”，而他的第一步就是从

挨家挨户地送报纸开始的。有人说，母亲利拉具有一名记者在编辑和制作方面所具有的一切天分，而这种天分又传递给了巴菲特。但这个优秀报人的儿子不仅仅继承了报人的潜质，而且还天生就具有敏锐的商业意识。不难看出，在后来巴菲特的投资生涯中，他毫不犹豫地选择了投资《华盛顿邮报》，与他这段童年时期的送报经历有着很大的关系。

10. 五五分成，弹子球机带来的合作财富

15岁的时候，巴菲特已经做报童送《华盛顿邮报》和《时代先驱报》送了有一年多，积攒下来的工资已经超过了2000美元。对于这个年纪的孩子来说，这真的是一笔不小的财富，但是在巴菲特的脑中，他依然对赚更多的钱充满着激情，不管是在任何地方，他习惯用自己锐利的眼睛不断地寻找赚钱的机会。送报的工作让巴菲特暂时从思乡的压抑生活中解脱出来，他也开始结识了一些新的好朋友，就像在奥马哈一样，熟悉巴菲特的伙伴们都特别佩服他在财富积累方面的天赋。他们从来不会怀疑巴菲特的财富梦，在朋友们眼中，巴菲特完全有这个能力成为一个非常富有的人。

在华盛顿的高尔夫球场里，巴菲特仍然像在奥马哈时一样组织伙伴们从事收集高尔夫球的工作，并经过简单的整理分类后卖给附近的商贩，然后从中赚取一部分的中介费。巴菲特将赚来的钱和伙伴们平均分摊，这让他的“小商人”名声很快就在同学们中间传开。

也许是因为从小就在高尔夫球场里工作过，巴菲特对于高尔夫球也很擅长，在上大学的时候，他还加入了学校的高尔夫球队，并且成为了一名很出色的高尔夫球手。学校请来的高尔夫球教练叫做罗伯特·德怀尔，他为巴菲特树立起了另一个教师典范的形象。德怀尔很喜欢这个机灵的学生，他觉得巴菲特很有意思——热情但不鲁莽。有时候德怀尔还会把巴菲特带到跟踪器那儿，教他如何读懂每日比赛表。聪明的巴菲特经常会和自己的老师通过听广播里的高尔夫球比赛来打赌，有时候巴菲特会赢，但大部分都是老师德怀

尔赢。

德怀尔的学生中，有一个叫唐纳德·丹利的人，偶然的场合中他认识了巴菲特。在后来的接触中，两个人发现他们都有一个共同的爱好，那就是对数字游戏的痴迷，这让两个孩子很快就成为了无话不谈的好朋友，他们玩得很投机，而且都没有像抽烟等不良习惯，也不对彼此说脏话。

他们经常做一些数字游戏，比如，说出一大堆数字，然后两个人迅速计算这些数字的和。有的时候，他们会在一起计算在一间有几个人的屋子里，有两个人生日同天的几率。丹利是司法部门一位律师的儿子，是一个严肃而聪慧的学生，在他很小的时候母亲死于战争中，父亲整天忙于工作，很少有时间来照顾他。有一段时间，丹利的父亲去日本起诉战犯，丹利就搬去巴菲特的家里住，两个小家伙更是形影不离了。丹利曾经说，遇见巴菲特让他感觉很幸运，在他眼中，巴菲特的生意正是在“规划达到（金融界）目标的道路”。跟其他的伙伴一样，丹利也对巴菲特充满了信任，正是这份信任使得丹利后来成为了巴菲特投资事业中的重要合作伙伴。

在上学的时候，巴菲特和丹利大部分时间都呆在一起，事实上，两个人都是对方最忠实的倾听者。巴菲特经常会给丹利讲很多自己在股票和投资方面的见解，丹利最感兴趣的是科学，他经常自己一个人在家做些小的发明。

有一天，丹利花了 25 美元买了一个旧弹子机，两个人没事的时候就一起玩弹子机。可是，这旧弹子机常常出毛病，这时丹利总是用他非凡的维修才能将机器修好，这让巴菲特很佩服。有一次，巴菲特和丹利一起去附近的理发店里理发，但是当时人很多理发师忙不过来，于是两个人就坐在一边等着，等了将近半个小时的时候，巴菲特感觉到非常的无聊，有个新奇的想法在他的脑子里闪过：“要是有点什么能玩的打发时间就好了。”巴菲特灵机一动，忽然想到了一个很好的商机：把弹子机出租给理发店。这样的话在店里等着理发的人就不会感觉到无聊，而且人们玩游戏的钱也可以为他带来一大笔财富。

巴菲特和丹利说了自己的想法之后，得到了他的大力支持，经过了简单的策划，两个人决定一起做这个生意。巴菲特是个行动型的人，他马上联系

到理发店的老板，说明了自己的来意，并且和老板达成了一个协议：将所赚的利润五五分成。就这样，巴菲特和丹利的弹子球生意在威斯康里大街的理发店里开张了。第一天，他们就得到了近 15 美元的利润。后来，生意红火极了，仅仅用了三四个礼拜的时间，巴菲特和丹利就把业务范围扩展到七家理发店。精明的巴菲特考虑得很长远很周全，他担心弹子球机的生意过于红火了会被社会上专门收取保护费的地痞和流氓盯上，于是他们在选择店面地址的时候总会选些远离大路的地方，并且和理发店的老板们打交道时，为了避免赖账的情况，他们总是尽量扮成一个大企业的业务员，并说自己只不过是老板雇来的，无足轻重的搬运机器、数数钱的人。每当有理发店的主人让巴菲特弄一些新游戏机过来时，巴菲特都会这样回答：“先生，我也很想这样做，但是你知道这件事情必须要经过我的老板同意才行。”

所以在当时和巴菲特他们做生意的人大部分都不知道弹子球机生意背后的老板是谁，很多人也都把巴菲特和丹利当作给公司打工的员工。随着弹子球机的事业发展得越来越红火，巴菲特和丹利决定要成立一个公司，他们想了很长时间才把公司命名为威尔森游戏公司。刚刚成立的威尔森游戏公司就只有巴菲特和丹利两个员工，他们俩在公司里发挥各自的特长，各司其职：对商业敏感的巴菲特负责拓展业务和购买二手弹子机，二手货的拱形游戏机每件需花 25 美元到 75 美元不等，巴菲特就负责登记账目，将每个月的财务状况整理得井井有条；精于维修的丹利则负责把买回来的二手机器修好，当客户的机器出现毛病的时候，丹利会第一时间赶去维修。

为了当时的事业，巴菲特和丹利还专门配备了一辆车。那是丹利从父亲那里得到的一辆老式的别克车，因为年头多了，后座都被卸掉了，但这并不影响他们对生意的关心。几乎每周的周末，巴菲特和丹利都会开着这辆旧别克到周围的理发店里巡视一番，有的时候还会带上丹利当时的女朋友——诺马尔·让·瑟斯顿。瑟斯顿和巴菲特相处得也很好，他们彼此之间都非常地友好并且幽默。每次巡视完回到车里，巴菲特就会津津有味地描述着理发师，或是他说了些什么话，于是三人就会狂笑一番。巴菲特会看到各种新花样——把这些扮演着杰出的大商人的角色的人们取笑一番。

在巴菲特和丹利的辛勤经营下，威尔森公司的生意做得很好，每周的订单可以让巴菲特他们的净利润达到 50 美元。当后来巴菲特回忆起这件事的时候，他说：“当时，我从未想过生活是如此美好。”

有一天，巴菲特在整理自己的积蓄时，他发现在弹子球机和送报的收入中很多都是硬币，于是巴菲特有了收藏硬币的爱好，他还弄来一些硬币收集板，上面有很多圆形小槽，一个小槽正好能装进一个硬币。巴菲特总是在想这些硬币的用途，有一天，在和丹利去自动售货机买饮料时，他突发奇想，问丹利：“我们能不能用这个收集板做模具，造出在自动售货机上能用的代币呢？”两个人为这个想法兴奋不已。于是有很好的科学头脑的丹利马上从图书馆借了大量书籍，来研究铸币的原理，经过好几天的研究，他终于把原理搞清楚了。

丹利的父亲平时忙于工作白天很少回家，于是他们决定在丹利家的地下室里做这项工作。在铸币开始前需要准备好所需要的原材料，他们先在丹利家的地下室里弄了个汽油炉，然后从垃圾站弄来很多的废弃金属，做起了制造代币的实验。刚开始，两个人没有经验，做出来的代币不能用，后来经过多次的不断实验，终于造出来很逼真的代币。巴菲特和丹利非常兴奋地跑到自动售货机的跟前，当他们把代币投进去后，饮料就从自动售卖机里出来了，他们成功了，代币成功地骗过了机器取代了真正的硬币。

这样的成功让巴菲特和丹利受到了很大的鼓励，他们不停地进行着自己的实验。有一天，他们正在地下室里热火朝天地忙着，丹利的爸爸走了进来，碰见他们在烧炉子，他很奇怪地问道：“你们这两个小家伙在干嘛？”丹利惊得不知所措，但是巴菲特却非常淡定地说：“我们正在作金属铸造原理的实验，物理老师布置的。”幸好丹利的父亲没有怀疑就走了。从那次以后，两个人在制造代币的时候非常小心，生怕再被丹利的父亲撞见。后来，巴菲特算了一笔账：捡废金属不用花钱，但开车去找得花油钱，所有的交通费、燃料费以及人工费算起来，一枚假币的成本可比一枚真币的成本高多了。于是，他们只好放弃了制造代币的“事业”。

巴菲特并不想自己长大以后跟随父亲进入政界，并且他和父亲在政治上

的很多观点是不同的。对于孩提时代就亲眼目睹了大萧条和那场战争的巴菲特来说，政府是社会的捍卫者，而不是敌人。巴菲特对政治的觉悟虽然还不够成熟，但已显露出独立的底蕴。有一次丹利问他：“你会以后生活在华盛顿吗？”巴菲特很坚定地回答道：“不，我要住在奥马哈。”在他念高年级以前，他对未来职业的打算不是从商，而是专门从事投资。不管他在哪个城市，巴菲特最想做的事情就是股票和投资，虽然他被迫只能暂时留在没有他熟悉的股票市场的华盛顿，但是巴菲特依然会在这个陌生的城市里奔波，为自己事业的起步做出努力。坐在家里吃早饭时，别的男孩在这个年龄的时候只会留意阅读体育版，而巴菲特却已经在研究着股票图表了。他如饥似渴地读着每一本可以搞到手的商业类书籍，钻研着保险业报表，为他的送报路线操劳着。

在学校里，巴菲特经常和同学们侃侃而谈，谈自己对于股票的独特见解。他讲得并不枯燥，而是结合了很多非常有趣的例子来讲，这样不仅能让所有的同学能听懂，而且还会让听过的人感觉到非常有意思。虽然巴菲特从未在股市上有过任何漂亮的业绩，然而人们都觉得他是内行，而且关于他是股票方面专家的猜测之语纷纷流传到学校，连老师们都千方百计想从他那里挖出一些关于股票的知识。事实上，让巴菲特能够这么吸引大家的不是他的长相，仿佛他有某种与生俱来的东西，并不仅仅是早熟的缘故，还在于他那种把知识以合乎逻辑的方式表达出来的本事。引用丹利的话来说就是：“他似乎有超常的洞察力，他谈论一件事情的方式让人深信他确实很清楚自己究竟在说些什么。”

等到巴菲特和丹利毕业的时候，因为没有精力在一起管理威尔森游戏公司，所以他们把它卖给了一个商人。但是这段经历让巴菲特为未来的投资事业积累了更多的经验，也积累了更多的财富。虽然后来巴菲特和丹利分开了，但他们从1951年起一直保持信件联络。有一次，丹利从父母那里继承了一笔6000美元的存款，他写信给巴菲特问他应该怎样去投资他的这笔钱，巴菲特提醒丹利的每一条建议他都记在心里，因为他始终相信只要听从巴菲特的建议就会让自己的资金变得越来越多。

巴菲特曾经说过：“一生能够积累多少财富，不取决于你能够赚多少钱，而取决于你如何投资理财，钱找人胜过人找钱，要懂得钱为你工作，而不是你为钱工作。”从巴菲特小时候第一次开始赚钱开始，他就有一个账目表，里面用潦草、高高低低的笔记记录着他挣的每一分钱，而且，他的这些账目似乎预言了他将来的金融业绩。

11. 职业理想成形，回奥马哈投资

股神沃伦·巴菲特真正意义上的事业起步是始于他的故乡——奥马哈，并由此开启了他一生的事业传奇。可能是经历了比常人略带苦涩的童年，5岁的小巴菲特就拥有成为一个富人的执著梦想。11岁时，凭着初生牛犊不怕虎的韧劲，巴菲特初涉股海，与华尔街的股票贩子们进行了一场真刀真枪的较量。诚然，小巴菲特得到了上帝的眷顾。大学毕业后，巴菲特进入了恩师格雷厄姆·纽曼创办的炼金场学习恩师的“炼金心法”。可是这样的光景仅仅持续了两年，格雷厄姆·纽曼公司的解散是巴菲特修道炼金职业生涯中一个重要的转折点。

事情的发展虽然有违初衷，但这并没有影响巴菲特的投资热情。离开师门后，巴菲特选择回到了家乡奥马哈。在这个和华尔街相距一千多公里的中西部城市，1956年春天，他在离巴菲特父子杂货店不远处的恩伍德大道租了一栋房子，凭着从格雷厄姆那里学来的投资知识以及亲友的金融背景，巴菲特开办了一家合伙投资公司。这时他只有25岁。多年以后，巴菲特在一个促进内州企业风气的推广活动中，他说：“我选择留在内州，因为这里具备许多优越的条件，举例而言，内州欢迎企业的风气，对任何形态的企业都有实际的经济利益，当然内州还有许多著名的特质：空气清新、犯罪率低、学校好和中西部特有的工作道德观。最重要的是它可以使我排除一些诱惑，安心于自己的事业。”

巴菲特的这家投资公司由7个合伙人组成，共出资105000美元，巴菲

特是总负责人，他自己仅投入 100 美元。合伙人每年可以得到相当于他们投资额 6% 的收入，除这个标准数额之外，还可以分到年净利润的 75%。另外 25% 的利润则归巴菲特。此后的 13 年，在巴菲特的管理下，合伙公司的年均投资收益率达到了 29.5%。取得这样的成就相当不易了。因为在这 13 年里，道·琼斯工业指数下跌了 5 次，而巴菲特的合伙投资公司却是芝麻开花节节高，从来没有发生过衰退。巴菲特向他的合伙人承诺说：“我们的投资是建立在股票内在价值基础上的，并不是随波逐流。” 合伙公司“将尽力把长期资本损失（而不是随行逐市的短期损失）减少到最小。”

合伙期间，巴菲特管理他们的钱财。投资人伙者与日俱增，巴菲特相应建立了更多的合伙公司。这种现象一直持续到 1962 年，巴菲特决定把它们合并为一家合伙公司，他把合伙公司的总部迁到了奥马哈市的基维特大厦，也就是公司现在的办公所在地。到 1965 年，合伙公司的资产达到 2600 万美元。

1969 年，巴菲特决定结束投资合伙关系。他认为股票市场正处于高度投机的氛围之中，真正的价值在投资分析与决策中所起作用越来越小。60 年代后期，股票市场由高估的股票统治着，“漂亮 50 股”经常挂在投资者嘴边。像宝丽来、施乐等公司的股票市盈率高达 50 倍甚至 100 倍。巴菲特给他的合伙人寄去一封信，表示自己已跟不上现今市场的步伐。巴菲特表示，“我不会放弃先前那种我已深藏其内在逻辑的方法，尽管我知道它应用起来很困难，并且很可能导致相当大的永久性资本损失，但另一方面，这种方法意味着巨大而且显而易见的收益。” 合伙公司解散后，投资者们收回了自己的资本份额，然后各奔东西。剩下的其他一些成员，包括巴菲特本人在内，则把资产转至伯克希尔·哈斯韦公司，形成了新的合伙关系。

此后，沃伦·巴菲特的投资事业便一发不可收拾。他一直在寻找适当的时机，他又盯上了报刊业，因为他发现拥有一家名牌报刊，就好似拥有一座收费桥梁，任何过客都必须留下买路钱。1973 年开始，他偷偷地在股市上蚕食《波士顿环球》和《华盛顿邮报》，他的介入使《华盛顿邮报》利润大增，每年平均增长 35%。10 年之后，巴菲特投入的 1000 万美元升值为 2 个

亿美元。

1980年，他用1.2亿美元，以每股10.96美元的单价，买进可口可乐7%的股份。到1985年，可口可乐改变了经营策略，开始抽回资金，投入饮料生产。这时其股票单价已长至51.5美元，翻了5倍。至于巴菲特赚了多少钱，其数目可以让全世界的投资家咋舌。

1992年，巴菲特以74美元一股购下435万股美国高技术国防工业公司——通用动力公司的股票，到年底股价上升到113元。巴菲特在半年前拥有的32200万美元的股票已值49100万美元了。1994年底，已发展成拥有230亿美元的伯克希尔工业王国，它早已不再是一家纺纱厂，它已变成巴菲特的庞大的投资金融集团。从1965~1994年，巴菲特的股票平均每年增值26.77%，高出道·琼斯指数近17个百分点。如果谁在1965年投资巴菲特的公司10000美元的话，到1994年，他就可得到1130万美元的回报，也就是说，谁若在30年前选择了巴菲特，谁就坐上了发财的火箭。

然而在沃伦·巴菲特风光投资的背后，也尾随着初期创业者都要经历的艰难与不易。

在他的业绩还只处于中等水平的时候，巴菲特这种令人敬畏的自信心正是激励他的动力。在1957年的时候，巴菲特还仅只是为几个亲戚朋友掌管着区区30万美元资金。如果他不甘心只作一个奥马哈的平凡股票经纪人的话，他就需要有资本，有大量的资本。而如果巴菲特要筹集资本，除了他那令人惊愕的自信以外，有什么能吸引投资者信任他呢？

巴菲特没有作为独立操作者的辉煌业绩，他没有任何明文表达的东西可以说明他值得大家信任。而且他不仅仅要求能自由运用客户的资金，他还想绝对地控制它。他不希望任何人过问他在股票上所做的决策——没有像巴菲特·福尔克里的那种小心谨慎的客户，没有像格雷厄姆·纽曼里的那种疑虑重重的上司。

到目前为止，巴菲特对所有现有的股票和债券都了如指掌。一行一行地，他把每一份财务报告和穆迪的书都牢记在心；一天一天地，他在心目中建立起了对“华尔街”的整个详细轮廓，就好像他能辨别出地平线上的每一

块石头。他相信没有任何人的分析能比自己的更好。在写给奥兰斯的信中，他会评价那些业绩非凡的共同基金，会对国库券作出一些建议，还会在一大段令人窒息的语句中抨击关于为资本或收入而投资的传统箴言。当他把所有的才识都聚焦于一个单一的、始终执著的目标，当奥兰斯写信就共同基金向他讨教一番时，巴菲特和颜悦色地回答他：你在信中提及的那些目标没有任何意义，这都是负责人们侃出的一派胡言。每个人都有着相同的目标——那就是承担最小的风险来获得远远多于投入的金钱产出。

假使连巴菲特内心的自信和清醒的规划都得不到公众的信任，那么还有什么能博得信任呢？如果不是因为他性格中具有那些鲜明的方面，他又为什么要尝试进行他的事业呢？在瞬息万变的华尔街投资市场上，巴菲特的伯克希尔哈撒韦公司也会受到些许冲击，在 20 世纪最后 30 年里，公司股价出现下跌。一般投资者碰到这种情况，他的股东（合伙人）大多会选择另起炉灶，但是巴菲特的股东却十分坚定地站在巴菲特的背后。之前在巴菲特的领导下他们是赚得钵满盆盈的搭便车者，而这时候他们则是巴菲特最坚定的支持者。

这些股东为何会将巴菲特当成自己最忠实的合伙人呢？如果我们翻看巴菲特的股东名录，就会发现，绝大多数的股东都是巴菲特的亲朋好友。根据 2004 年左右的数据显示，巴菲特为自己的老家——奥马哈制造了 208 位亿万富翁。就像巴菲特喜欢在自己熟悉的公司上持有股票一样，他总是倾向于和自己认识的人合作。儿时在巴菲特祖父家打杂的查理·芒格后来成为他的商业伙伴，他高中的弹子球合伙人后来成为他的股东之一，他的牌友比尔·盖茨最后也成为他的股东之一。

在我们抱怨找不到生命中的贵人时，巴菲特已经在身边的人中开始寻找自己的合伙人了。巴菲特尽心尽力为合伙人做好投资，甚至做出一些奇怪的举动：他多次在自己的年度报告里说别人的业绩做得比自己更好，并悲观地认为自己无法保持骄人的成绩。然而，幸运的是巴菲特最后还是战胜了大盘。他的自我揭短在人们的调侃声中也抬升了他诚实的信誉。

当然，忠实也不是事无巨细都要向自己的合伙人说明，巴菲特站在朋友

的立场，只把最有利于自己股东的消息透露给自己的股东，不掺杂任何不必要的信息。巴菲特第一次投资股票是和自己的姐姐一起买的，这支股票从38美元跌到了27美元，姐姐也开始埋怨巴菲特。在股票回升至40美元的时候，姐姐便急着出手，结果每个人只赚了5美元。不久后这支股票涨到了200多美元。巴菲特从这次经历中知道：在合作中，不要让不擅长的人做决定。

沃伦·巴菲特的一生当中，并没有留下什么著述，他最重要的言论莫过于那些写给股东的信件，“希望你不要认为自己拥有的股票仅仅是一纸价格每天都在变动的凭证，而且一旦某种经济事件或政治事件使你紧张不安就会成为你抛售的候选对象。相反，我希望你将自己想象成为公司的所有者之一，对这家企业你愿意无限期的投资，就像你与家庭中的其他成员合伙拥有的一个农场或一套公寓。”

“投资成功的关键是在一家好公司的市场价格相对于它的内在商业价值大打折扣时买入其股份。内在价值是一个非常重要的概念，它为评估投资和企业相对吸引力提供了唯一的逻辑手段。内在价值的定义很简单：它是一家企业在其余下的寿命史中可以产生的现金的折现值。”“去年我们曾预估保险业综合承保比率会上升几个百分点，有可能使得整体保险业界发生承保损失的状况，结果一如我们所预期，从97.4%上升至100.7%。我们也预期在1979年我们本身的承保表现会比同业平均好一点，事实证明从98.2%降至97.1%。展望1980年，一方面在整个业界表现将如去年一般持续恶化，但另一方面，我们却无法像去年般表现优于同业。”

在这些信件中，我们不难窥探到沃伦·巴菲特独到的投资眼光、过人的领导才能以及他经常“自诩”的无由的令人敬畏的自信。由此可见，巴菲特当初的抉择是正确的，正是由于他的才能和坚持，最终成就了他在“投资王国”中无人可及的王者地位。

12. 沃顿商学院里的抱怨与收获

1947年，还不到17岁的巴菲特高中毕业了，在他的毕业评语上老师是这样评价他的：“有一双明亮的眼睛，流露出对商业的渴望；留着简单的头发，看起来温和乖巧，是未来的经济家。”在霍华德的心里，巴菲特应该跟自己一样，选择一所不错的大学，安安心心地完成自己的学业，然后找个稳定的工作，真正开始自己的人生。但是巴菲特的心里并不这样认为，他觉得自己没有必要去大学里浪费时间，相比大学生活他更想多赚点钱，甚至他怀揣着自己的6000美元的存款，准备开创新的投资事业。霍华德费了好大的劲才说服了儿子。无奈之下，巴菲特和丹利把威尔森公司转给别人以后，遵从父亲的建议开始了自己的大学之旅。

宾夕法尼亚大学沃顿商学院位于费城，它是美国第一所商业学院，也是世界首屈一指的学院，享有盛誉。学院在1881年由本杰明·富兰克林创立，他还留下了很多名言，如“时间就是金钱”、“省一分钱就是挣一分钱”等。霍华德和家人都觉得选择这样一座大学对于巴菲特的未来有很大的帮助。

很快到了九月份，沃顿商学院的新生们开学的日子，霍华德开着车把巴菲特送到了他大学的寝室，帮着他把行李和书本收拾好后才离开。利拉的脾气虽然变化无常，但她仍然是个贤淑顾家的家庭主妇，在巴菲特上大学以前，他的日常生活起居都被母亲安排得井井有条。他不会收拾屋子，更不会做饭，所以在来到大学的第一个夜晚，在使用完浴室后，巴菲特把屋子弄得到处都是肥皂沫，室友的毛巾被扔得满地都是，他也不知道使用完剃须刀后

要拔掉插头。同寝室的人看到巴菲特这样不会照顾自己的生活起居，感觉非常的不可思议，并且很严肃地向他提出了建议：在使用完浴室后，一定记得把屋子收拾干净。

和巴菲特一个寝室的查特·皮特森，是霍华德一个朋友的儿子，当时霍华德和利拉担心巴菲特在外面会表现得很幼稚不能好好照顾自己，被别的同学欺负，于是就和朋友商量过后，想办法把两个孩子安排在了一个宿舍里。皮特森比巴菲特大五岁，相貌很英俊，他在军队服了18个月的兵役，刚退役回来。近朱者赤，近墨者黑，霍华德认为成熟些的皮特森有助于显得幼稚的巴菲特适应大学生活，而皮特森一家觉得老实的巴菲特或许能让儿子定性，所以两家人特别希望他们能成为好朋友。

但是事情一开始并没有像家长们想象的那么顺利，霍华德把巴菲特送到宿舍的时候皮特森早就搬进去了。但是没有在宿舍，而是去和一些朋友们聚会去了，等到晚上皮特森回来时，初次见面的他们显得对彼此都很失望，在巴菲特的眼中，皮特森和学校里那些参加过二战后退役回来继续上大学的人一样，他们随时保持着整齐的着装，即使是运动服也穿得精神抖擞，把皮鞋擦得锃亮。这些人很善于人情世故，非常老道，在学校的生活中心大声开玩笑，或者是聚在一起抽烟。而在皮特森的眼中，巴菲特是个邋邋幼稚的人，看到他浴室弄得很乱，他很认真地和巴菲特交谈：“巴菲特，我喜欢干净，洗漱完以后，要把浴室收拾好，最重要的是把电动剃须刀的插头拔掉，不然我一不小心就会被电到，我不想每天都帮你收拾残局。”巴菲特一个劲儿地道歉：“对不起，对不起，我一定会注意的。”

第二天晚上，皮特森还是和昨天一样出去约会，到了很晚才回来，但是他发现浴室依然糟糕得像个地狱。显然，巴菲特没有注意到收拾浴室的事情，这让皮特森非常生气，他把剃须刀的插头拔了，把它扔在了水里——剃须刀报废了，可当天晚上巴菲特就买了一个新的剃须刀，浴室依旧一片狼藉，这让皮特森彻底对这个不会照顾自己的巴菲特失望了，此后很长一段时间，他都非常排斥巴菲特，和这样一个生活低能并且像个孩子似的人住在一起，他觉得自己都要疯了。而巴菲特也不想打扰到室友，可是自己又改不掉

自己的幼稚，这让巴菲特很苦恼。

巴菲特在生活上是一个非常节俭的人，对衣着的要求很简单，也不会打扮自己。在他还是一个高中生的时候，就已经有了很大一笔存款，但他在花钱方面却非常舍不得。巴菲特的姐姐多丽丝是个大美女，曾被邀请参加法国大使馆为杜鲁门总统女儿举办的生日晚会，被列入“社交名媛新秀”前十名。但她最怕在学校里碰到不修边幅的弟弟，土里土气的巴菲特会让她颜面扫地。同样，进入了大学校园，巴菲特也总是和周围的同学们显得格格不入。他总穿着一双破破烂烂的网球鞋和那件因过于肥大而显得松松垮垮的T恤或衬衫，有着高中生般的青涩。大学时代的巴菲特很瘦，脖子细长，穿着一件看起来过大的衬衫，而在学校要求穿正装时，他会穿上泛白的旧西服，磨损的皮鞋里露出一截黄色或白色的袜子。同学们有时候会开玩笑说巴菲特是乡下人，有时则会说：“应该把你和你的鞋一起扔出去。”

受到家庭教育的影响，巴菲特在思想和行为方面都有很强的独立性，他不会人云亦云，也不喜欢随波逐流。所以，即使他的装扮和别人不一样，他也不会觉得难为情。但是，巴菲特依然希望可以融入群体生活，他也不想同学们总把他当作一个外来者。事实上，巴菲特在中学的时候就是一个不太合群的人，虽然他的性格温和，也不喜欢和别人发生争吵，但与同学关系并不亲密。那时他最喜欢一双很土的运动鞋，而且一年四季都穿着它。他穿着它去送报，也穿着它去理发店和这些老板谈生意，还穿着它进出各个证券交易所。在学校里，巴菲特不是最受欢迎的人，也不是最不受欢迎的人，对同学们来说他是一个无关紧要的人。

巴菲特在大学的校园里比同学们年龄小，而他的表现却比自己的年龄还小，所以他很难和大家有共同语言，他就像一只孤单的蝴蝶飞入了一个蜂群里：蝴蝶不合群，而蜜蜂很惊异。在学校里正值青春年少的同学们都迫不及待地投入了他们美好的生活里——与喜欢的异性在花前月下浪漫，而巴菲特却没有，他在这方面好像有点迟钝。于是，巴菲特只能将自己更多时间放在费城的股票交易所里。虽然巴菲特的年龄比别人小，但是他的思想却很成熟。他喜欢在股票交易所里追踪股票行情，研究股票走势，但此时的他只是

一个分析者，而不是一个真正的投资者，他知道自己缺乏一个系统的框架来深入地了解股市。

学校里的书巴菲特只买了很少的课本，事实上，学校开设的那些课，他几乎在上大学以前就学得很好了。在奥马哈的图书馆还有霍华德的证券交易所里，巴菲特读过大量的商业著作，他的理论修养甚至不比学校的教授低。于是，巴菲特喜欢上了音乐，也有足够的时间来练嗓子。他很喜欢一个叫阿尔·乔森的歌手，没事总在宿舍练阿尔·乔森的歌，歌词里有一句：“妈妈，为了你的一个微笑，我愿意跋涉千里……”每当他回到奥马哈，都会有朋友劝他要努力学习，但巴菲特都会这样回答他们：“我只要在考试前一个晚上复习几小时，准能拿到 A。”巴菲特没有说大话，尽管他把时间都花在了股票或者打鼓唱歌上，但成绩很好。在会计课的考试上，导师还没有把 200 份试卷发完，巴菲特就做完交卷了。

后来，同学们都对巴菲特在股票方面的天赋感到了好奇。不知道通过什么渠道，巴菲特在 15 岁那年买下一座农场的事很快就在学校里传开了。巴菲特和同学们讲他在奥马哈的经历：“我曾经花 1200 美元从父亲手里买下了一个位于内布拉斯加的 40 多亩的农场，那是个没有被开垦过的农场，后来，我把它租给了当地一个农夫。同时，我也坚持每天送报纸，从中获取了一些收入。”同学们中再也没有人嘲笑巴菲特的土里土气了，因为在他们中间，还没有谁能像巴菲特一样年纪轻轻就成了名副其实的农场主。同学们都非常崇拜这个经商天才，也慢慢地喜欢和他在一起相处了。

巴菲特的伙伴渐渐多起来了，查尔斯·彼德包容巴菲特的缺点，他们成了好朋友；哈里·贝雅是班上成绩能和巴菲特媲美的人，但他很快发现自己要比巴菲特多花很多时间才能取得同样的成绩，他也很快成了巴菲特的朋友；哈里·贝雅的室友杰里·奥兰斯很快被巴菲特的投资天赋吸引，他们后来成了亲密的朋友，巴菲特还称他为“可爱的怪兽”。后来，巴菲特喜欢上了打桥牌，而且成了一个非常优秀的桥牌手。他不仅把桥牌当作游戏，还把它当作很有效的训练大脑的方法。巴菲特曾说过：“桥牌和股票有一定的相似性。它能够很好地训练你分析输赢概率的能力，而你得经常分析自己所处

的形势。”

一个偶然的机会，巴菲特在朋友的介绍下参加了一个名为阿尔法西格马联谊会的兄弟会。但是这个兄弟会的一个誓言就是要求入会者要有勇气，而巴菲特恰恰缺少的就是勇气。这个兄弟会的每个兄弟都要做一件事来证明自己的勇气，那就是去一个很大的名叫沃纳梅克的百货店去买一件特大号的女式内衣。巴菲特从来没有去过这个地方，他在柜台前徘徊很久都没有勇气向售货员询问，他的脸窘得通红，并不断地搓着手，而服务小姐看到他窘迫的样子都趴在柜台后窃笑。不过在朋友的鼓励下，巴菲特还是完成了这项考验。曾经的兄弟会成员安东尼·韦基奥回忆起巴菲特在餐桌上的高谈阔论时说：“他在场时总是妙趣横生——到处是一片笑声，他是个非常有趣的小伙，非常机灵，而且他对事物的运行有一种略有点玩世不恭的态度。我记得他说如果他富有了，就要在浴室里安一个蒸汽马桶座圈，他说那样就足够了。”

后来，巴菲特还一度成为了学校里共和党人俱乐部的领导人，这样同学们和他的关系更近了一些，大家对他的了解也更多了一些。

巴菲特终于在入学半年多后，适应了学校的生活，也结识了很多的朋友。但是，他慢慢地对学校产生了不满的情绪，他并不认为在这个大家都认为很优秀的学院里能够学到什么东西，因为虽然学校教授讲的所有内容都只停留在单纯的理论知识层面，他们脑中的东西都是一些空洞的理念，在实际经验方面却没有建树。在沃顿的学习生涯中，巴菲特总觉得没有找到真正的投资之门。虽然他能绘制股票走势图，但他没有一个系统的框架，在这里继续待下去只是浪费时间而已。于是，刚读完大学一年级，巴菲特就想退学了，在父亲霍华德的一再坚持下他又读了一年。等到第二年的时候，巴菲特又向父亲提出了转学的申请，他觉得学校里的教授给不了他想要的知识，他说：“我追求的是实践投资，对于那些完美的理论，我并不缺少。”

正好当时霍华德在大选中失败，除了巴菲特以外全家人都回到了奥马哈，于是他向父亲提出强烈的要求转学。后来霍华德考虑到儿子的心态和实际情况的变化，同意了巴菲特转学的要求。

13. 精力转移，醉心事业的“学生”

1949年，沃伦·巴菲特离开了华盛顿的沃顿商学院，跟父亲经过仔细的研究后，他决定转到内布拉斯加大学的林肯商业管理学院去继续自己的学业。那年夏天沃顿商学院开学后，巴菲特的伙伴们惊异地发现巴菲特不见了。韦基奥说：“在第二年他突然消失了。再没有任何人得到他的消息。”霍华德在1948年的大选中被击败了，于是他带着全家又回到了奥马哈。巴菲特回到父母相识的城市继续自己的学业，这里让他有一种说不出的亲切感，慢慢地巴菲特的心情变得愉快起来，整个人看上去都有了一份精神，当后来人们问起巴菲特时，他解释道：“内布拉斯加令人留恋，沃顿却令人厌倦。”在自己熟悉的城市里，巴菲特开始计划如何继续自己的商业之路。

事实上，早在华盛顿上学时，有一次暑假，丹利和巴菲特在一起玩，两个人又为他们的富人梦进行了一次成功的合作。他们合伙出钱350美元买下了一辆旧的罗尔斯·罗伊斯轿车。这辆罗尔斯·罗伊斯轿车实际上是1928年为女士设计的房车，它的前面有一个座位，后面有很大的空间，还有一个手柄装点门面。巴菲特跟丹利一起去巴尔的摩废物场将它弄回来，然后两个人又一起回到了华盛顿。但是当他们把这辆旧车开到马路上时，由于没有车牌照，车尾灯还不亮，就被执勤的警察给拦了下来。警察执意要开罚单，巴菲特开口：“瞧，警官，我们正打算把它弄回家里的车库，这样我们就可以好好修理一番以达到所有的安全要求了。”刚开始警察不理睬他的说法，但是巴菲特一直不停地解释不停地说，最后警察没有办法再拒绝他们什么，只

好同意他们把车开走。

两个人把这辆旧车开回了巴菲特家的车库里，并且决定把它漆成深蓝色。因为丹利是个极具维修天赋的孩子，所以在维修这辆旧车的一整个夏天，都是丹利一个人钻进车下，而巴菲特就坐在凳子上面给他的朋友读些商业故事或者读那本他们觉得令人捧腹的书——《如何失去朋友和疏远他人》。其实讲到巴菲特跟车的故事，不得不提的是，在巴菲特还在华盛顿的时候，有一天，他突发奇想，居然买了一辆灵车，并且把它开回家停在门口，准备想办法出租它来赚钱。这天正好霍华德下班比较晚，看到家门口停着这车，很生气，冲进屋里大声问道：“是谁把这个该死的丧气车停在我们家门口的？”看到父亲生这么大气，巴菲特才意识到自己可能闯祸了，于是他只好第二天一早就把车开走，后来也是费了好大劲才把它给卖掉。

等到夏天快过去的时候，丹利和巴菲特的车终于修好了，他们开始先以低廉的价格把车租出去了几次，目的不是赚钱，实际上是想让人们看见它。于是巴菲特建议驱车去城中心，并邀请上了丹利的女朋友，然后三个人装扮成一对富有的夫妇和司机。当后来丹利回忆起这件事情的时候，他说：“他自己要扮演那位富有的贵族，我当时就只好充当司机了。”丹利穿上了巴菲特从霍华德那里借来的一件黑外套，然后手握方向盘，巴菲特自己则穿着一件麝鼠皮的外衣，戴着高高的帽子，侧身上车坐在丹利女朋友诺马尔·让的身旁。对于这次出行，巴菲特精心设计了一个剧本，按照剧情，当巴菲特来到时代大楼时，丹利会把车熄了火停下来，然后跳下车，在发动机盖下面扳来调去，仿佛正在努力搞清楚究竟出了什么问题。当路人开始注视着他们的时候，巴菲特扮演的这位贵族举起手杖敲了敲挡风玻璃，然后指指点点，好像在指明毛病出在哪里，于是丹利再磨蹭一会儿这车就被“修好”了。

巴菲特和丹利的游戏让两个人过了一把富人梦的瘾，但是巴菲特并没有满足于这点梦想。固执的巴菲特在有了志向的第一刻便开始行动，在旁人的喧嚣声中他依然保持着自我，并且60多年来坚定不移地向着自己的目标前进。自从巴菲特离开沃顿商学院回到内布拉斯加以后，他只是一个名义上的学生。他为自己制定了一项艰苦的任务：在1949年秋季上5门课，1950年

春季上 6 门课，其中多数是商学和经济学课。

每个人都有伟大的志向，巴菲特的梦想就是他一直坚持的财富梦，虽然他把自己的学业安排得很紧，但实际上他从未停止发展他的事业，他的大部分的注意力都放在了校外。回到内布拉斯加以后，他开始重操旧业，在《林肯》杂志社里，找了一份送报纸的工作，并且因为之前的送报的工作经历，他被杂志社任命为《林肯》杂志发行部的营业部主任，成为 50 个报童的小头目，负责 6 个乡村的送报工作。他对奥兰斯解释说，这份工作让“50 个小男孩都尊称我为‘巴菲特先生’。”在巴菲特看来，这可是分量很重的工作，他回忆道：“假使你在大学念书的时候在苏厄德或波尼城或威平沃特有一条路线，你得找一个小孩来做每天发 15 份报纸的工作或是类似的事情，你还得在下午晚些时候或晚上早些时候找到他——这确实是一种教育。”

非常值得佩服的是，巴菲特把这 50 个小报童管理得服服帖帖，每个报童每天下午都要向“巴菲特先生”认真汇报一天的送报工作。原因大概有三个：一是巴菲特本身有好多年的报童送报经验，这帮小孩想蒙他，没门儿。二是他运用自己多年的经验，帮每个报童设计最节省体力和时间的送报路线，使得这帮小孩个个佩服得五体投地。三是巴菲特是个很仗义的人，他自己做过报童，知道干这份活儿很辛苦，不管哪个报童有事不能送报，巴菲特都会开着车，专门跑过来替他送报。也正是这段丰富的经历，让巴菲特深刻体会到：当过好下属，才能成为好领导。所以在巴菲特后来的用人原则中他特别喜欢那些从基层一步一步奋斗成长起来的企业经理人。

对于学校里那些空泛的理论，巴菲特通常只要花上一点时间，就可以得到最好的成绩 A，他把大部分时间用在学校以外的经商活动中，其中相当一部分用在管理报童上。对于学校的作业，他只需每周去一次学校把它取回来，然后闪电般地做完就行了。

杜鲁门·伍德是巴菲特的姐姐多丽丝的未婚夫，巴菲特在林肯的内布拉斯加大学上学时，打工赚了钱，就和伍德在佩珀大街上合租了一间装修得不错的房子，从此开始了在内布拉斯加的大学生活。两个人还合伙买了一辆 1941 年产的福特二手小汽车，尽管开了 8 年，车况还相当好。巴菲特经常

开着它在西南部奔波，为《林肯》杂志监督六个乡村的报童的工作情况。这段时间，巴菲特的生活很有规律，早上去杂志社上班，下午较晚的时候下班回家，读读《华尔街日报》，然后和伍德一起走进一个油腻的小饭馆里吃点土豆泥、牛肉、肉卤之类的晚餐。伍德一想到巴菲特已经读了三四遍《圣经》却依旧对此知之甚少，就不由得想劝他皈依宗教。他们通常的讨论总是关于忠诚和来世的，但是巴菲特丝毫不为所动。对于伍德每次挑起的争论，巴菲特总是给出非常逻辑化的回答。

大三这年的夏天，巴菲特搬回父母身边，同时在奥马哈修 3 门课以便拿到学分毕业，但是积累了一定资本而且很有商业头脑的巴菲特一直想着怎么赚钱。冬天的时候，巴菲特又重新操办起他的高尔夫球生意，因为这次是一份体面严肃的事业，所以他用诚恳的态度邀请到了同样具有非凡的商业头脑的奥兰斯成为自己事业的代理商。到 1950 年 1 月时，巴菲特和他的新任合作伙伴着手开始做生意，他这样劝说有些犹豫的奥兰斯：“我认为回到那儿的男孩还不太常打高尔夫球，因此我保证 3 月 1 日你可以开始销售你认准的那种高尔夫球。不要犹豫，该下订单了。”并且巴菲特还向奥兰斯承诺，所卖的高尔夫球质量绝对可靠，出现任何质量问题，所有残次品的损失都由他来承担。但是，他附加了一句，“不要把它们放近任何太热的地方”。第二年春天的时候，巴菲特又给奥兰斯发了一批货，并以轻松却是中肯的口气提醒他的好友，“巴菲特高尔夫球公司并不是一个慈善企业”。

就这样，巴菲特在不到一年的时间里光是靠着卖高尔夫球就赚了 1200 美元，当然奥兰斯也获得了不小的收益。但是巴菲特并没有沉浸在获得了这些利润的喜悦里。暑假的时候，巴菲特回到奥马哈的家里，一有时间，他就会去奥马哈最繁华的大街上，一家商店一家商店的转，一连三天，巴菲特终于找到了一个在彭尼连锁店卖男士衬衣的工作，店长兰福德亲自面试，得知巴菲特是大学生做兼职，而且他曾经还是前美国重点大学宾夕法尼亚大学的高材生，所以巴菲特马上就被录用了。于是巴菲特换上只有营业员才会穿的颜色统一的廉价西服，店长兰福德领他到男装区，交代：“好了，这一块就是你负责的地盘，好好干吧，小伙子。”

刚开始的时候，店里的负责人都很担心一个大学生是否能够胜任这样的工作。的确，当巴菲特看到货架上挂着一排排各种面料各种款式的男装，巴菲特脑袋直发晕：“店长，这么多种面料和款式，客人问我，我怎么给他介绍呢？”“不用那么麻烦，客人问款式，你就说都是法国巴黎设计的最新款式，客人问面料，你就说都是英国进口的一种精纺毛料就行了。”果然，聪明的巴菲特很快就熟悉了这份工作，并且掌握了很多销售的要领。两个礼拜后，巴菲特的销售业绩已经成了最好的。而且，店长和营业员们都挺喜欢他，“小伙子不愧是大学生，人聪明，又会说话。”得到了这样的夸奖，巴菲特感觉到在这里的工作让自己过得很开心。虽然营业员的薪水特别低，但是巴菲特却能认真对待每一份工作。而且在这儿上班期间，他还掌握了企业运营的第一手资料，这也为巴菲特后来的事业增加了一笔宝贵的经验。

回到家乡的巴菲特，感觉自己整个人都是自由的，心情很平和，他一边做着兼职工作，一边继续打着他迷恋的桥牌。巴菲特从不会放弃锻炼自己头脑的任何机会，即使在未来的成功事业中，也是这样。当然，处在大好青春年华的巴菲特这时候也开始试着和女性朋友正式约会。有着这么多投资经历的巴菲特成熟了很多，他不再是以前那个和异性说话会脸红的青涩小男生了。在写给“亲爱的巨兽”（杰里·奥兰斯）的信中，快乐的巴菲特掩饰不住自己的高兴：“最近和我约会的那个女孩子偶尔向我提起她会打网球。我想我可以由此向她展示穴居人的男性魅力，给她留下深刻的印象。于是我主动给她一个机会，让她看到我怎样在网的那一头奋力大战。结果被她痛击了一通。”

转眼时间就到了1950年夏天，巴菲特实现了自己的计划，他只用了一年的时间就把14门课程都完成了，并且以优异的成绩拿到了他的学位证书。加上卖报的收入和之前的积蓄，巴菲特的个人资产达到了9800美元，离万元户仅半步之遥。

14. 天才也有霉运，被哈佛拒收

1950年的夏天，当巴菲特顺利完成了自己大学的学业之后，他像我们现在所有的大学毕业生一样，都在考虑着自己的未来：是工作还是继续接受更高一级的教育。事实上，早在他高中毕业以后，他就对自己充满了信心，他认为自己完全有能力在35岁之前实现成为百万富翁的愿望。在大学期间，不管是在华盛顿的沃顿商学院，还是在内布拉斯加州大学，巴菲特对于学校安排好的正规教育并没有太大兴趣，他觉得那些古板枯燥的课程是没有什么意义的，自己从中并不能得到任何有用的东西。相反，他更喜欢自己一个人自学研究知识。

经过仔细的考虑之后，巴菲特做出了一个改变他之前所有叛逆心理的决定，他决定要去哈佛商学院继续深造。巴菲特的决定得到了身边所有人的支持，并且，此时的他对于自己去哈佛充满了期待和自信，他依然相信凭借自己对股票的渊博知识一定能够得到面试官的青睐。

巴菲特选择哈佛的原因，其实大部分是来源于父亲霍华德在大选中的失败。亲眼目睹了父亲往往为了自己坚定的最终理想而孤立自己，不惜牺牲人际关系，最终被赶出了国会。所以，巴菲特开始明白，如果自己想要顺利地完成自己以后的事业，就必须从现在开始积累起一个最有利于自己发展未来事业的人际关系网。所以，他想选择一个声望和威信都很高的学校，然后去那里慢慢积累自己的人脉圈子。毫无疑问，哈佛大学在巴菲特眼中就是他最好的选择。

事实上，哈佛大学的前身为哈佛学院。1636年10月28日，马萨诸塞海湾殖民地议会通过决议，决定筹建一所像英国剑桥大学那样的高等学府，于是拨款400万英镑作为经费，由于创始人中有很多都出身于英国剑桥大学，所以他们就吧哈佛大学所在的新镇命名为剑桥。学校建好后，在1638年的夏天正式开学，第一届学生一共只有9名。1638年9月14日，牧师兼伊曼纽尔学院院长的J·哈佛病逝，他把一半积蓄720英镑和400余册图书捐赠给了这所学校。为了让后人记住J·哈佛的贡献，1639年3月13日，马萨诸塞海湾殖民地议会通过决议，把这所学校命名为哈佛学院。

哈佛大学的总部位于波士顿的剑桥城，医学院和商学院位于波士顿市区。在剑桥城，与哈佛大学相邻的是与之齐名的麻省理工学院（MIT）。在哈佛建校的最初一个半世纪中，学校体制主要是仿照欧洲大学。1721年正式设立神学教授职位，1727年设立数学和自然科学教授职位，1780年设立医学教授职位。同年扩建成哈佛大学。这是美国最早成立的一所私立大学，是以培养研究生和从事科学研究为主的综合性大学，同时是常春藤盟校成员之一。哈佛大学是全美第一所大学（第二所是威廉玛丽学院，第三所是耶鲁大学）。美国独立战争以来，大量的革命先驱都出自于哈佛的门下。哈佛大学被誉为美国政府的思想库。这里先后诞生了8位美国总统，40位诺贝尔奖得主和30位普利策奖得主，其商学院案例教学盛名远播。这里也培养了缔造了微软、IBM、Facebook等一个个商业奇迹的人。直至今日，哈佛大学在世界上的知名度也是最高的，它在世界大学的排行榜中一直居于榜首的位置，也是很多学子梦寐以求的理想大学。

巴菲特毕业以后，把自己想申请哈佛大学的想法告诉了霍华德。一直就特别支持孩子们接受教育的霍华德十分支持儿子，并且鼓励他一定要好好准备面试，所以巴菲特很快就向哈佛大学提出了入学申请。一次偶然的机会，巴菲特在学生报纸《内部加斯加日报》上读到一条小新闻，上面说：“今天将颁出约翰·米勒奖学金。申请者请到商学院所在大楼的300房间。如果你得到所选择的学校的鉴定认可，那么该奖学金将会为你提供500美元。”于是，巴菲特一个人准时来到了内部加斯大学的300房间，非常奇怪的是，那

天去申请这笔奖学金的人竟然只有巴菲特一个人。直到下午 3 点钟，房间里的三名教授一直坚持再等等其他的人。后来巴菲特回忆起这段往事时说道：“我告诉他们说：‘不，别等了。已经 3 点钟了。’我就是今天唯一一个到场的人了。”教授们最终也接受了现实，将 500 美元的奖学金颁发给了巴菲特。

就这样，巴菲特几乎没有付出任何东西，就得到了一笔丰厚的奖学金。很早就学会管理自己的资金的他，在心里早就安排好了这笔奖学金的去处。等到哈佛大学的面试通知一到，巴菲特就带着这笔意外之财来到了火车站，买好了去芝加哥的车票。简单地收拾好行李之后，他在半夜独自一个人踏上了去哈佛面试的道路。对于即将在一所最知名的大学开始自己新的生活的向往，使得巴菲特在火车上毫无睡意，他对这种新生活充满了好奇和期待。事实上，巴菲特对这次面试一点都不紧张，他认为自己的成绩很优异，在股票方面有着很高的天赋，是一个十分优秀的人才，完全有资格到哈佛大学学习，他们应该没有能够拒绝自己的理由。火车在第二天上午准时到达了芝加哥，巴菲特找了个地方，吃过些东西，就坐上了去哈佛大学的车。

哈佛的面试官细细地打量了巴菲特一番：瘦瘦的不修边幅的样子，简历中写的年龄是 19 岁，可是在面试官看来他最多只有 16 岁，而且体重也只有 12 岁的样子，哈佛的面试官对巴菲特的印象并不好，他们甚至都不相信巴菲特是自己申请上哈佛的。这次面试的时间只持续了十分钟，这十分钟也决定了这次面试的结果，面试官最后给巴菲特的建议是让他再等几年，也许会有更好的机会。这个结果是巴菲特意想不到的，本来他打算把自己对股票的渊博知识在面试的时候充分展示出来，可是面试官只看到了自己的外表就已经下了决定，这给了他很大的打击，霍华德在得知了这个消息后也很失望，他满心希望巴菲特能拿到哈佛的录取通知书，因为在这样一个重视教育的父亲心里，孩子的学历对以后的人生有很重要的影响。但是不得不承认，霍华德一直是个好父亲，即使心里充满了失落感，但他并没有责备巴菲特一句，相反，他鼓励巴菲特继续努力，进入其他优秀的学院继续深造。

事实上，巴菲特在申请去哈佛之前，还给他的好朋友杰瑞·奥兰斯写了

一封信，邀请他和自己一起去哈佛读书。被哈佛拒绝之后的巴菲特，曾经一度感觉到低迷，后来他在给奥兰斯的信中这样描述他的被拒过程，“亲爱的大杰里，”他写道：“坦白地说，当我收到哈佛来的信时，我的心都凉了。那些哈佛的神气十足的家伙，他们很狂妄，没搞清楚的是他们应该让我进他们的研究生院。他们觉得19岁太年轻了，于是建议我等上1~2年。因此如今我只有面对生活的残酷现实。现在，我正等着申请哥伦比亚，他们那儿的金融系非常出色，至少他们有像格雷厄姆和多德这样两三位热门人物来教授普通股的评价知识。但是，我爸爸希望我去上某所学校的研究生，可我不太想接受这个主意，我想去哥伦比亚。”

哥伦比亚大学属美国常春藤八大盟校之一。它坐落于曼哈顿的晨边高地，濒临哈德逊河，在中央公园北面。它于1754年根据英国国王乔治二世颁布的《国王宪章》而成立，命名为国王学院（Kings College），是美洲大陆最古老的学院之一。美国独立战争后更名为哥伦比亚学院，1896年成为哥伦比亚大学。当然，现在的哥伦比亚大学已经发展得相当好，它由三个本科生院和十三个研究生院构成，哥伦比亚的校友和教授中一共有87人获得过诺贝尔奖，包括奥巴马总统在内的三位美国总统是该校的毕业生。此外，学校的医学、法学、商学和新闻学院都名列前茅。其新闻学院颁发的普利策奖是美国新闻界的最高荣誉。

霍华德之所以反对巴菲特去哥伦比亚，最主要的原因还是由于在当时的美国它的名气没有哈佛大，他担心在这样一所并不知名的大学里，巴菲特是否真的能有一条出路。但是巴菲特并不这么认为，在经历了被哈佛拒绝的失落后，巴菲特认真地思考了自己以后要走的路，他知道自己喜欢股票，并且他从未放弃过自己的百万富翁梦想，经过再三的考虑，他决定改去哥伦比亚大学去继续深造。巴菲特之所以选择哥伦比亚大学的原因是因为在翻看哥伦比亚大学的介绍手册的时候，他看到两个名字：格雷厄姆和多德。介绍手册上说格雷厄姆在哥伦比亚大学任教，格雷厄姆是金融系的教授；而多德是金融系的系主任，也是商学院的院长。本杰明·格雷厄姆是证券行业的领头人，他和多德曾经写过相关领域的研讨教科书《*有价证券分析*》，巴菲特在

林肯时刚读了格雷厄姆的一本新书《聪明的投资人》，而且感到这本书非常引人入胜，室友伍德说“它对巴菲特而言就像找到了上帝所在”。

的确，当时的格雷厄姆被人们称为“华尔街教父”，在当时的金融界，他和多德都是大师级别的人物。在哥伦比亚大学的入学手册上这样写道：“没有任何一所学校能像这里一样提供这么多直接熟悉商业行为的机会。”在这里，学生们有很多机会和很多美国商界著名的领袖人物零距离接触，学校会为学生举行很多研讨会或者讲座。这些甚至连哈佛都做不到。当巴菲特反应过来要写申请书的时候，已经是8月份了，距离开学只有一个月，他在写给主管招生的校长多德的申请信中这样写道：“我写这封信的时候离开学只有一个月了。而实际上我早该这样做了。大学手册告诉我您和格雷厄姆都是在贵校教授金融学，我认为你们是在山顶的最高点，微笑着俯视着我们这些人。如果我能有机会被录取，并且幸运地让你们带着看金融界的风景，我会非常高兴。”

巴菲特小心翼翼地把这封信投递出去，开始了忐忑的等待的日子。有的时候，在和朋友谈到在哥伦比亚大学有两位“热门人物”时，大家总可以感觉到他被哈佛拒绝之后的失落感，显然，他很害怕这次再被拒绝。眼看着时间一天天地过去了，巴菲特的申请还没有一点回音，他的心情变得更加低落。但是，幸运降临到了他的头上，在其他人都通过面试的形式来申请入学资格时，巴菲特的书面申请方式给学校领导留下了深刻的印象，格雷厄姆看了巴菲特的简历，发现了他在投资领域的天赋，于是破格录取了巴菲特。于是，在1950年的秋天，哥伦比亚大学向巴菲特敞开了大门，同时，巴菲特也即将在这里真正开始他的投资事业，实现他的百万富翁梦想。

每当巴菲特回忆起自己初次进入哥伦比亚大学的时候，他说：“开始的时候，我还是带着些遗憾才到这里的，因为我不甘心被哈佛拒绝。可是，当我真正开始在这里学习的时候，我感觉自己很庆幸，我很感激上帝的安排，这里比哈佛更好。”身为金融界巨头的格雷厄姆和多德最看重的是学生是否有投资和商业方面的兴趣，而不是情感是否成熟，这次的误打误撞让巴菲特在这里碰到了影响他一生的导师——格雷厄姆。

15. 格雷厄姆、华尔街弄潮“导师”

1950年的春天，巴菲特独自一人离开家乡来到纽约。由于申请哥伦比亚大学的时间比其他的同学都晚，学校的宿舍都已经分配完，巴菲特不能住在宿舍里，就只好自己另寻住处。像家族其他人一样，巴菲特天生就习惯勤俭，虽然他带着自己大部分的积蓄，还有父亲在他离家前给他的2000美元，可是他仍然找了一个最便宜的住宿地：加入基督教青年会。这样每天他只需要花上一角钱，就可以有自己的栖身之地。

如果说巴菲特刚开始来到哥伦比亚大学是带着一丝愤怒和遗憾的话，那么在他第一天去上了学校的课后，他感觉自己选择了这里是人生中最幸运的事情。巴菲特在这里的第一堂课是多德的金融学课，多德主要讲了“金融学111~112章：投资管理和证券分析”，当然，老师和学生选用的教材就是《证券分析》，因为在上学之前就已经了解了基本的内容，所以巴菲特在回答多德提出的问题时回答得很有自己的见解，这让多德在暗地里对这个有天分的学生多了一丝关注。事实上，多德和格雷厄姆都是非常注重学生对学习金融的兴趣和天分的人。和巴菲特不同，班里其他大部分的同学对于股票和债券几乎没什么兴趣，他们都觉得这门课很沉闷无趣，而巴菲特完全沉浸于股票市场。他的表现让两个经济学家很满意，这也注定了巴菲特在这里能更好地接触到真正的金融界理论知识。

后来巴菲特在接受采访时说道：“事实就是，我比多德更了解《证券分析》的教材。我可以引用书里的任何一个内容。当时，这本书差不多有七八

百页，我知道里面的每一个例子，我已经把内容全都吸收了。有人如此喜爱他的书，你可以想象一下这对多德有怎样的影响。”《证券分析》出版于1934年，这本巨著凝聚着多德和格雷厄姆的许多心血，它详细地阐述了很多新颖的理念，巴菲特从中也得到了很多的启示。比如，他卖掉了自己的农场，价钱比5年前翻了一倍。在他拥有农场期间，他和租用农场的农户一起分享作物产生的利润。不过，他的租户得不到出售农场的利润。巴菲特就是通过这种方式来思考自己的投资。

格雷厄姆是投资理论的一代宗师，他对投资界的研究作出了巨大的贡献，他的投资思想独特新奇，特别能让人信服。巴菲特喜欢股票的一切，之前他曾交易过股票，研究过市场，也咨询过专家，希望有所领悟——领悟图表中蕴含的某些神秘的内部关系以及某些可以让他发财的东西。当格雷厄姆第一次在黑板上写股票那一刻起，巴菲特就被股票深深吸引住了；而在上了格雷厄姆的第一堂课后，他完全被这个睿智的老师征服了，他迫切希望可以从导师那里学到更多的关于股票的知识。

1894年，本杰明·格雷厄姆生于英国伦敦，稍大一些的时候跟随父亲搬到了纽约经商。父亲开了一家小公司，经营一些特色产品，生意一直很好，小时候他的家庭条件很富裕。但是这样的生活并没有持续下去，在格雷厄姆9岁的时候，父亲突然去世，家里失去了顶梁柱，年幼的他没有能力帮母亲一起撑起这个家。出于生计，母亲只好跟随当时的潮流把家里的积蓄投进了股市，希望能从中得到一笔收益来维持母子两人的生活。可是事情并没有她想象的那么顺利，不幸的她遇上了1907年的大股灾，她所投入的积蓄几乎血本无归。这个打击让格雷厄姆的母亲日渐憔悴，家里的经济状况也已经难以维持，母亲只好去向亲戚朋友借钱花，可是肯借给他们钱的人非常少。

每个伟大的人物在困难的时候都会有勇气去面对，格雷厄姆也一样。年幼的他很坚强也很要强，为了让母亲减轻一些生活的负担，他从来不主动要求母亲给他买任何东西，而且他还一边打工赚钱养家一边学习。很值得母亲骄傲的是，他的成绩在学校里一直是名列前茅的。在中学时，格雷厄姆对文

学和历史产生了浓厚的兴趣。他有很好的文字功底，不过他最喜欢的是数学，他喜欢数学的逻辑性和严密性，而这些逻辑性和理性对于投资者来说，是很有帮助的。格雷厄姆的高中是在布鲁克林男子高中念的，后来，他以非常优异的成绩被哥伦比亚大学录取了。

从小的苦难生活让格雷厄姆更加珍惜自己上学的机会，他每时每刻都记着自己的使命，要好好完成自己的学业。在大学期间，他的成绩依然是最好的，所以，到大学毕业的时候，学校破格给了他留校任教的工作机会。他所有亲朋好友都认为格雷厄姆很适合从事学术研究，应该留在学校里任职。学校给了他三个选择：英语系、数学系和哲学系，三个系的系主任都指出，虽然在任教开始时，工资很低而且加薪的速度也不快，但它能带给人学术上的满足感和优越感。

但是，作为拥有着聪明的经商头脑的犹太人的后裔，格雷厄姆在经商和投资方面所表现出来的才华越来越突出。有一天，在和学院的院长谈话时，院长建议他应该充分利用自己的才能去金融界开创一片属于自己的事业。经过很久的考虑后，格雷厄姆想明白了自己真正感兴趣的是投资事业，所以他接受了院长给他的建议，第一次来到改变他一生的华尔街。

华尔街是著名的金融中心，这里聚集着全世界著名的商人和投资者，它是一个充满奇迹的地方，这里充斥着很多人的财富梦想，并且这里也给有梦想有才能的人提供了机会。格雷厄姆在哥伦比亚大学校长的引荐下，来到名为纽伯格·享德森罗勃的公司面试，应聘证券推销员。面试官是老板阿尔弗雷德·纽伯格，面试很顺利，最后当格雷厄姆要离开的时候，阿尔弗雷德·纽伯格严肃地说道：“年轻人，永远记住一点：如果你投机的话，一定会赔钱。”刚开始的时候，格雷厄姆从最底层的工作起步，工作内容就是进行很简单的统计，每周把股价写在黑板上，挣2美元。那个年代里没有什么证券分析家，但是格雷厄姆却从这个工作中得到了充分的锻炼，他对投资的掌握程度越来越深。

由于表现良好，公司把他调到证券部学习销售债券的流程。在公司里，格雷厄姆非常努力，他一边努力学习相关的债券知识，掌握职业技能，一边

积极发挥自己的优势，认真对待工作。他会准备好一个记事本，随时记下某些债券的重要数据，并将上百种债券的信息都默记在心里，如发行规模、到期日以及利息率等等。很快，格雷厄姆的才干就得到了公司领导的赏识，不久，他被提升为了公司的证券分析师。此时，格雷厄姆在华尔街的传奇人生也正式揭开了序幕。

事实上，在格雷厄姆 1914 年刚刚踏入华尔街时，证券市场上还没有一个成熟的理论，大部分金融人士都喜欢议论模糊的“期望”、“消息”，但根本没有一个明确的概念。格雷厄姆十分厌恶这种模糊的投资理念。当时的人们只认可“道氏理论”，但是，这个理论最初是用于预测经济形势的，后来被人们生搬硬套到证券分析中，它完全脱离了实际的理论，并不能给人们进行证券分析提供有用的价值。在格雷厄姆看来，真正的投资是需要理性的，任何不经过认真分析而盲目乐观的投资都注定是要失败的。儿时经历过母亲投资失败的痛苦经历，让他在此后一生的投资中都非常谨慎。很多从事经济领域的人士都想靠自己的知识获得巨额财富，但在格雷厄姆心中，最重要的不是赚取尽可能多的财富，而是通过自己的努力找到正确的投资理论，让更多的家庭避免走向因为盲目投资而破产的境地。

随着时间的流逝，格雷厄姆凭借自己聪明的才干掌握了很多证券投资的技巧，并且总结出了一套很有效率的理论，这时候的他便自封为一个投资者，同时开始了关于证券投资方面的写作。直到现在，格雷厄姆也一直被人们认为是证券分析与投资理论的奠基者。《证券分析》这本书一出版就引起了巨大的轰动，因为这本书集中了格雷厄姆投资理论的精华，它提出的最重要的理论就是价值投资。这个理论不是为了让投资者最大限度地获得利益，而是最大限度地规避风险。在当时的金融人士中，很多人都不精通数学，更有甚者连一些简单的财务问题都处理不好，而格雷厄姆的数学却相当好，而且他很看重准确的财务数字，也喜欢一切现实可靠的东西。但他不盲目相信那些既成的事情，也善于揭示表象上隐藏着的真理。其实格雷厄姆知道，相对于投资者，自己更适合当股票投资理论的研究者。他也曾经想过在大学里当一名金融教授，但现实的家庭条件不允许，于是他只有继续跻身于喧嚣浮

躁的华尔街。

直到现在，格雷厄姆的金融分析学说在投资领域还有着巨大的影响，几乎影响了此后所有的投资大师们。华尔街的数十位金融巨头都自称是“格雷厄姆的信徒”，因此，格雷厄姆被誉为“华尔街教父”。纽约证券分析协会不止一次强调：“格雷厄姆对于投资界的意义，就像达尔文对于进化论一样重要。”

进入 20 世纪 20 年代以后，格雷厄姆凭借自己的智慧和专业成为了当时证券界的奇才，与此同时，他的收入也有了飞速的增长。但是，他并没有单纯满足于现状。1923 年初，他用自己的积蓄开创了自己第一个公司——格兰赫私人基金，但是由于后来在和股东的分红上产生了一些分歧，他不得不解散了这个只开了不久的公司。1926 年，格雷厄姆又和他的最佳商业搭档杰罗姆·纽曼成立了格雷厄姆·纽曼投资公司。纽曼的管理能力非常出色，再繁杂的事物他都能处理得很顺手，所以，这个新公司的业务两个人分工合作：格雷厄姆主管证券分析，而纽曼则主管管理方面，处理与公司相关的各项事务。没过多久，公司就在两个人的经营下表现出了很强的生命力，在第一批股票投资中，公司就赚了两倍多的利润，随后公司的规模也逐渐发展起来。

到了 20 世纪 20 年代末期的时候，格雷厄姆已经真正成为了证券投资分析界的专家，此时的他已经在工作之余开办了财务方面的讲座。而他又回到了哥伦比亚大学当教授是因为他经历了一次全世界范围的经济危机，这次经济危机使他的公司倒闭了，并且给他的打击很大，所以他又选择回到了母校来继续自己的教授生涯。很幸运的是，巴菲特进入哥伦比亚大学后成为格雷厄姆的学生，这位让他受益一生的导师传授给他丰富的知识。看到巴菲特对投资业的天分后，格雷厄姆很看重巴菲特，他经常亲自和他谈话，并且教给巴菲特用各种手段去探索市场中形形色色的可能性，并且所用的方法很适合巴菲特学习。

在格雷厄姆的指导下，巴菲特掌握了很多在投资和股票上的实用技巧，这为他以后的事业打下了坚实的基础。事实上，从巴菲特的成功中，我们可

以清楚地看到，这一切离不开巴菲特在华尔街“弄潮”的导师。巴菲特在一次给奥兰斯的信中写道：“朋友，我真庆幸没有被哈佛录取而是来了哥伦比亚大学，这是一所十分优秀的学院。我有幸成为了学院里很有才能的教授——多德以及格雷厄姆的学生。”

16. 受益一生的证券投资思想

在哥伦比亚大学的课堂中，巴菲特最喜欢上的是格雷厄姆的课。在他的心中，格雷厄姆是这个世界上最好的老师，他不同于自己以往接触过的老师教授，只是会单纯地讲授枯燥的理论知识，令人听得乏味至极。格雷厄姆的授课方法很有趣，也很新颖，他会结合真正的实例来把枯燥的理论变得有趣，这样会引起很多同学的兴趣。并且他还会时常提出一些问题，引导学生自己去思考答案，这样的过程多了很多师生之间的互动，拉近了师生的距离，同时也让每个同学都对所授课的内容记忆深刻，理解透彻。

在巴菲特的眼里，格雷厄姆是个有很强的感染力的人，他的每一场讲座都充满了戏剧性的气氛，并且他的观点非常独特，能让巴菲特从中获得很多启发。格雷厄姆采用的是苏格拉底的授课方式，每当他提出一个问题，在他还没来得及开口说话时，巴菲特就会把手举得高高的，他知道所有的答案，但是他的热情有时候也会招来同学们的议论。格雷厄姆很少对巴菲特的回答评判对或错，因为他不想把整个宇宙包容到一个球里。通常他会说：“很有意思，究竟是何种想法使你得出那个结论呢？”

《证券分析》这本书真正地奠定了格雷厄姆在华尔街的地位，格雷厄姆也因此成为世界上运用数量分析法来选股的第一人。他提出了普通股投资的数量分析方法，解决了投资者的迫切问题，使得投资者能够更加准确地去衡量一只股票的价值，从而可以很快速地对一只股票的投资取舍问题做出判断。《证券分析》所阐述的计量分析方法和价值评估法使投资者的投资减少

了盲目性，增加了更多的理性成分。但是，格雷厄姆的方法在 20 年代末期的投机气氛中显得很怪异——他总企图寻找那些便宜得几乎没有风险的公司。

继这本《证券分析》之后，在 1950 年的时候，格雷厄姆又出版了一本名叫《聪明的投资人》的书。这本书一上市，就得到了广大读者的好评。《聪明的投资人》可以说是《证券分析》的简化版，它不仅仅继承了《证券分析》里的所有精华，而且还有大量更新的生动实例。在内容上，也更加迎合投资需要，通俗易懂，简单明了。它再一次巩固了格雷厄姆作为一代宗师的地位。在《聪明的投资人》这本书中，格雷厄姆阐述了投机与投资的实质性区别：投资是建立在事实与数字的分析基础上，而投机则是建立在突发的念头或臆测之上。

格雷厄姆的这些观点对于巴菲特来说，具有非常重要的启迪意义，因为之前他已经用过所有的投机技巧了。他搞过股票的内部消息，玩过马吉表——搞了一个系统又一个系统，美其名曰为跟随潮流的步伐。事实上，他自己不得不承认当时做这些事情的时候承担了很大的风险。在格雷厄姆看来，投机者为了寻找高额利润往往忽视对股票内在价值的研究和分析。虽然投机行为在证券市场上有它一定的地位，但却经常受到“市场先生”的左右，陷入盲目投资的误区，股市一旦发生大的波动常常使投资者陷于血本无归的境地。但是，与投机者作风不同的投资者，却是在充分研究和分析的基础之上谨慎地作出投资决策，因此投资者所要承受的风险要小得多，最重要的是投资者可以获得稳定的经济收益。

事实上，巴菲特从格雷厄姆那里得到的知识远不止这些，并且他对格雷厄姆教授给他的知识的运用不只是单纯地停留在理论上。他知道，股票投资主要就是 A 试图判断 B、C、D 会怎么想，而 B、C、D 反过来也做着同样的判断。通过导师的指导，现在他有了一种新的投资方法，让他不必再去模仿“B、C 和 D”——这种方法只需动用他从父亲那里学到的独立性原则。巴菲特把它看作一种新的发现，就像圣保罗走在去往大马士革的路上。于是他很容易地找到了他的偶像。有一堂课上，格雷厄姆描述了 A 与 B 两张差

别巨大的资产负债表，结果原来两张都是波音公司的表——只不过它们分别是在飞机制造史上的高潮和低谷的不同时刻罢了。格雷厄姆所看重的是便宜的股票——“雪茄烟蒂”或是几乎可以免费得到的股票，就像抽过的雪茄烟蒂一样，也许还会有一些有用的东西在里面。

对于格雷厄姆所提出的每一个问题，巴菲特都总是表现出很大的热情，也总是比其他任何人都有东西要表达。有一次，格雷厄姆给巴菲特他们布置了一项作业，让他们去调查交易价位低于 5.31 美元的股票的业绩。格雷厄姆布置这次作业的目的是想要学生明白一个很基本的思想：认识和研究行情，准确把握自身财力；要发掘自身潜能，做到知己知彼；把握市场预测，市场是成功发展的关键。由此依据事实进行客观推断，某些股票大大低于它的应有价值时便可以不要迟疑大胆购入，因为这种推断是符合市场规律的。

而事实上，真正的投资者就是处于这种特定的境况中，他可以利用每天的市场作价，也可以忽视它——“市场先生”不断地带回一个新价位。格雷厄姆在操纵这种市场价中可以说是做得很出色。比如在 1926 年，他发现一位石油运输商——北方石油管道公司，除了油管资产以外，还拥有每股价值为 95 美元的铁路债券组合，而它的股票却只有 65 美元的市价。格雷厄姆买了 2000 股，并且建议公司把持有的债券卖掉，重新发掘出投资组合里被掩埋了的价值。当时的运营商的管理层是石油大亨洛克菲勒，他很坚决地拒绝了格雷厄姆的这个建议，但是，格雷厄姆并没有因此放弃自己的想法。他组织身边的拥护者发动了一场争夺代表权的战争，最终以自己的胜利进入了董事会，从而使北部石油管道清算了债券，并且付了 70 美元每股的红利。

从格雷厄姆的身上，巴菲特学到了很多知识。格雷厄姆的讲座谈的都是真实的股票，他的学生利用他给出的观点去投资，经常可以获得很丰厚的利润。他的一个学生曾经回忆说：“他们都走出去靠老师格雷厄姆的知识挣到大钱，但是老师自己却显得丝毫没有在意。”事实上，格雷厄姆对这些事实一直很淡泊。他属于那种心不在焉的理论家，睡觉时要在枕边放一叠纸张，以方便记录自己随时冒出来的想法。巴菲特也曾经回忆过自己从老师那儿得到的收获：“他总是给你一些主意。我曾经以 34.5 美元每股的价位买下

扬斯敦希替公司的股票，然后在 75~80 美元之间卖出去。听从他的建议我买了通用，还有简易洗衣机公司（Easy Washing Machine）。他说：我看这股票较便宜——今天早上，就是现在。真丝品公司的股票又是这种便宜的股票。学这课足以支付我取得学位的费用了。”

当时的华尔街已经是富翁云集了，很多金融界的巨头都聚集在这里，寻找着最大的商机。1950 年的时候，格雷厄姆已经 56 岁了，这时的他在华尔街的名声大噪。虽然到 1929 年的时候，格雷厄姆和合伙人的联合账目资本已经达到了 250 万美元，但是他还是一直保持着与 20 年前一样的谨慎小心的态度。一般而言，大多数投资者都相信在股市中所冒的风险与最终获得的利润是成正比的，然而在格雷厄姆眼中，这却是一个不可原谅的主观错误。格雷厄姆认为，通过最大限度地降低风险而获得利润，甚至是无风险而获利，这在实质上是高利润。在低风险的策略下获取高利润也并非没有可能。

巴菲特很赞同格雷厄姆的这个观点，在他来到哥伦比亚大学的前一年，他就已经读过了格雷厄姆新出版的《聪明的投资人》一书。这本书是格雷厄姆一生中引起最大的关注和影响的巨著，对后来的投资界产生了非常重要的影响。它把格雷厄姆的很多知识都精简成一个观点“安全边际”，这也正符合作者的谨慎心理。格雷厄姆在这本书中强调，一个投资者应该在他愿意付出的价格和他估计出的股票价格之间保持一个差价，一个比较大的差价。多德和格雷厄姆一直主张，不论行情有多么严峻，投资者都不应该再迷信行情投机，应该把眼光放在股权证明背后的企业身上。通过注意赢利情况、资产情况、未来前景等诸如此类的因素，投资者可以对公司独立于其市场价格的“内在价值”形成一个概念。他们认为，市场并非一个能精确衡量价值的“称重计”。相反，它是一个“投票机”，不计其数的人所做出的决定是一种理性和感性的掺杂物，有很多时候，这些抉择和理性的价值评判相去甚远。投资的秘诀就在于当价格远远低于内在价值时投资，并且相信市场趋势会回升。

但是，格雷厄姆最终也逃不开经济危机的厄运，尽管他十分小心谨慎，但是当大危机袭来时，联合账户还是达到了损失额 20%。如果说这个损失

他还可以忍受的话，那么到1930年时，当格雷厄姆和其他人一样以为最糟的时候已经过去，于是又贷款来投资于股票时，底部支撑又被跌破了。这次的危机使得情况越来越糟，联合账户已经跌去了70%之多，格雷厄姆也濒临破产。于是他只能带着全家离开位于贝里斯福德的那幢花园般的二层小楼，搬到附近的埃尔多拉多背后即将空出来的朴素小公寓里。他的妻子是一位舞蹈老师，不得不重返工作。最终，还是在后来的合伙人的帮助下，他才渡过了这次难关。经历过这些大起大落之后，格雷厄姆开始专注于创作关于投资界的理论书籍。

《聪明的投资人》对巴菲特的影响很深，从这本书中，他看到了格雷厄姆身上很多的思想闪光点。格雷厄姆极为鼓励和支持投资者关注商业的内在价值，也就是一个明智的商人愿意支付的东西，他的经典名言是：投资者最大的敌人可能就是他自己。巴菲特非常喜欢这样的老师，他自己在研究《聪明的投资者》时，从中看到了这样一个商业理念：只有在不受感情因素影响的情况下，进行的投资才是最明智的投资。许多年后，他才真正弄懂这句话的含义：“投资不应受感情的影响，没有寄予赢利的厚望，也没有担心有所损失的忐忑不安，更不要随大流，看别人购买自己就盲目地购买。”

格雷厄姆喜欢巴菲特这样的投资天才，他把自己的知识毫不吝啬地传授给巴菲特，他教会了巴菲特如何从一家公司的公开信息材料中得到对其证券价值的客观评价。并且巴菲特还在他的指导下学会了阅读财务报表的每个细节，以及如何发现其中的舞弊行为。巴菲特对自己掌握的这些方法和原则十分重视，他在后来的投资生涯中也把它们发挥到了极致。《聪明的投资者》第八章讲的是，当开始考虑进入股票市场时，每个人都应该想象得到，你在和“市场”打交道，但是，你要时刻观察它，因为它会给你无尽的财富，也会使你跌入债务的深渊。后来巴菲特自己总结这种观点时说：“不要亦步亦趋，随波逐流，只要认准了，就应该大胆地去投入。”

巴菲特始终保持着对《聪明的投资者》的崇拜，他把这本书作为任何一位成功的投资者必读的书推荐给他们，并且郑重地告诉读者朋友，倘若有时间，这本书的第八章最好读上一万遍。格雷厄姆在这一章中谈到了这样一段

话——“基本上，价格的波动对于真正的投资者来说只有一个真正的含义。价格的波动给他提供一个低进高抛的机会。在另外一些场合，如果他能忘记股票市场并且关注分开的赢利和自身公司的运行结果的话，他会做得更好。”

巴菲特在日后的投资生涯中一直铭记着这段话，导师的投资思想深深地影响着他，他不断地按着自己从导师那里学到的知识在投资方面实践着，同时也加上他自己后天的努力，最终成为了投资界的大亨。

17. 大学结识的未来商业伙伴

巴菲特在哥伦比亚大学的学生生涯中，结识了很多和自己很谈得来的朋友，他们很欣赏和赞同巴菲特的观点，并且很支持巴菲特的工作。巴菲特在未来的投资事业中，和他们中的很多人都成为了很默契的商业合作伙伴，他们在巴菲特的投资生涯中扮演着非常重要的角色。

格雷厄姆在那个年代已经是金融投资界鼎鼎有名的大亨，人们把他当作投资界的天才。当然，从小就对股票和投资痴迷的巴菲特十分崇拜和欣赏格雷厄姆，并且他为自己能够成为格雷厄姆的学生感到非常的骄傲和自豪。他最喜欢上的就是格雷厄姆的课。课堂上的学生基本上只有两种，一种是对格雷厄姆的课从来不感兴趣的人，另一种就是对格雷厄姆的课很痴迷的人。巴菲特属于第二种，他对格雷厄姆生动的讲课方式很喜欢，并且很着迷，有着很高的热情。每当格雷厄姆提出一个问题时，这个看上去最年轻的小伙子总是第一个举手回答，并且还会说得头头是道。

巴菲特在课堂上的表现让那些同样喜欢格雷厄姆课的人感到很佩服，没用多久，他们就和巴菲特成为了很好的朋友，他们经常在课下的时候一起激烈地探讨各自不同的看法。巴菲特的同学中有个叫鲍勃·邓恩的人，他是班里的学术明星，巴菲特很羡慕他堂堂的仪表以及他的聪明才智，两个人由于有共同的话题，很快就成为了无话不谈的朋友。一天下去，巴菲特照常去邓恩的宿舍去找他，当时和邓恩同屋的弗雷德·斯坦贝克正在睡午觉，半睡半醒之间，他听见有人在高声谈论着似乎很有兴趣的事情，于是他从睡梦中醒

来，也开始听这个平头、衣衫不整的小男孩滔滔不绝地谈论自己的投资观念。事实上，斯坦贝克也对投资有浓厚的兴趣，在上格雷厄姆的课程的时候，虽然他并不怎么喜欢发言，但他却有很好的悟性，很快就能理解老师的理论。其实，平时他就非常喜欢巴菲特，也很欣赏巴菲特在课堂上的优异表现，但是由于自身的性格原因没有和巴菲特进行过太多的交流。

斯坦贝克后来成为了巴菲特最好的朋友之一，他来自北卡来罗那，平时看上去有点沉默寡言。事实上，斯坦贝克的父亲是一个非常出色的销售员，从小受到父亲的影响，他对销售方面的事情都很感兴趣，而且他心里有很多丰富的关于投资方面的知识。就这样，很快他就成为了巴菲特忠实的倾听者，两个人在一起的时候，一个看上去是说话快速、看起来身材瘦弱的小孩子，另一个是拥有金色长发、长相英俊且声音甜蜜的年轻人。巴菲特不得不承认，斯坦贝克是个非常有分析头脑的人，但是他的为人却很稳重，从不会去展示自己的长处，这让巴菲特很看好这个忠实的伙伴。

有的时候，他还会在斯坦贝克的盛情邀约下一起回家。因为两个人对彼此都很了解，而且他们的性格都是很随意、不拘小节的，所以斯坦贝克跟他母亲说巴菲特“只吃点汉堡包喝些百事可乐”，因此做饭时不必太麻烦。一个偶然的的机会，巴菲特带着斯坦贝克去泽西城参加马歇尔·韦尔斯的年度会议，在那儿他们遇到了一个为格雷厄姆—纽曼公司工作的名叫沃尔特·施洛斯的熱心人。他们三人一起去吃午饭，然后热烈地谈论起股票，最后直到三个人都精疲力竭才停止了讨论。施洛斯当时 34 岁，很瘦，但是脾气很温和，一头黑发。在和施洛斯的交谈中，巴菲特吃惊地发现他和自己的很多意见都非常相投，都相信财富是很难积累的，但是却很容易失去。

巴菲特发现自己完全被施洛斯所吸引住，不只是因为他是格雷厄姆—纽曼公司的职员，更是因为施洛斯在困境中的奋斗经历。施洛斯和自己一样，也经历了一个很困苦的童年，他的祖父在纽约的哈莫尼俱乐部里流连忘返，浪费光阴，而把自己的服装公司丢给了会计员看管，但是由于用人不当，会计员背弃了施洛斯的祖父，私自挪用了公司的资金，最后导致了祖父的公司破产。施洛斯的父亲一度创业失败，母亲也在 1929 年的大萧条中失去了财

产继承权。于是，很小的时候，施洛斯就知道了生活的艰辛，他一直在努力为自己的将来奋斗。

也是偶然的机会，他接触到了格雷厄姆的投资理念并一下子被它征服，于是施洛斯通过自己的努力一步步成为格雷厄姆—纽曼公司的员工。其实，成为格雷厄姆—纽曼公司的员工让施洛斯也经历了一段很艰辛的日子，据巴菲特后来的了解，施洛斯当时是通过打扫厕所换来的在格雷厄姆—纽曼公司的工作机会，但是这让巴菲特很佩服他，因为并不是所有的人都会有这样的信念和勇气。和戴维·多德一样，施洛斯非常忠诚，而且立场坚定，这正是巴菲特在他人身上寻找的品质。

在和施洛斯认识以后，巴菲特一有机会就会去看望这个好朋友，时间长了以后，他对施洛斯有了更多的了解。原来施洛斯和多德教授一样，妻子和自己结婚不久后患上了严重的抑郁症，他一直守着妻子，不离不弃地照顾着她，这让巴菲特很感动，也很理解，他对施洛斯的好感又多了一些。这也为巴菲特在未来的投资事业中和施洛斯的合作奠定了基础。

多德和格雷厄姆的知名度吸引了很多其他学校的人前来旁听，甚至有的学生会因为他们而转学，比尔·鲁安就是转学者中的一个。鲁安以前是哈佛商学院的学生，一次和朋友听过了多德的课程之后，就被深深地吸引了，他开始关注投资界的信息，并且要求转学到哥伦比亚大学。来到哥伦比亚大学后，鲁安在跟着多德学习的时候也选择了格雷厄姆的课程，巴菲特在课堂上的积极和活跃同样也吸引了鲁安的眼光。他很佩服这个看上去年纪很小的人为什么脑子里可以计算出那么繁复的数字，于是，他试着去和巴菲特做朋友，巴菲特的开朗让两个人很快就熟悉了。

鲁安是巴菲特在后来报纸行业的重要合作伙伴，正是由于大学期间两个人的默契，在巴菲特成为《华盛顿邮报》的董事之一的时候，鲁安也成为了该报纸的董事之一，巴菲特和鲁安曾经一度将《华盛顿邮报》经营得有声有色，在商业界留下了一番美谈。后来鲁安接受采访时曾说：“我的智商和巴菲特有很大的差距，在课上，我只能和同学们一样默默听着，而巴菲特却能用智慧和老师进行交流。”

当巴菲特第一次听说瑞恩是哈佛大学的人时，就想起了自己面试时那位傲气的面试官。在巴菲特的眼中，哈佛的人应该都是不可一世的人物，很难和他们相处，但是经过和瑞恩的简单交谈之后，巴菲特发现自己想得不对，因为瑞恩是个很坦诚的人，他对自己的态度很温和，是个容易接近的人。于是，两个人也由于相同的爱好很快成为了好朋友，瑞恩还经常跟巴菲特请教关于投资方面的知识。巴菲特也不吝啬，总是把自己的观点拿出来和这位哈佛的好朋友一起探讨。后来，巴菲特和威廉·瑞恩也成为了商业上的合作伙伴。瑞恩一直很支持巴菲特，即使是在巴菲特后来遇到很大的危机时，他也始终保持着对巴菲特的忠诚，很坚定地支持着巴菲特的事业。很多年以后，巴菲特每每谈起瑞恩，都充满了感激。

巴菲特的另一个和鲁安一样半路就转行的朋友，叫做汤姆·克纳普，巴菲特是在一次去市中心的华尔街俱乐部的途中认识他的。事实上，克纳普之前所学的专业是化学专业，后来选修了多德教授的经济课程。当多德教授那幽默且精彩的课堂内容呈现在他面前时，克纳普就被这有趣的投资深深吸引了，于是他放弃了自己的专业，转到了投资金融专业。克纳普和巴菲特的众多朋友一样，都非常温和，巴菲特形容他是“脸上总带着笑容的人”。

随着时间慢慢过去，巴菲特班上的同学也都慢慢接受和习惯了巴菲特和格雷厄姆的一问一答式教学模式。他的同学杰克·亚历山大说：“巴菲特是个非常专心致志的人，他可以专注得像一只聚光灯，几乎是一天 24 小时，一周 7 日，我都不知道他什么时候睡觉。”对班级里的其他人来说，巴菲特和他老师之间所存在的“化学效应”是显而易见的。巴菲特能够引述格雷厄姆的投资案例，也能提出自己的投资案例。格雷厄姆把巴菲特当作他门徒中的精华，并且承认他们两人之间有相似之处。一天，当他们去办公室附近的一家熟食店吃午饭的时候，格雷厄姆说：“巴菲特，金钱对于你我而言没有任何差别，我们是一样的，我们的妻子都会过得更好的。”

大学期间，巴菲特的身边聚集了一批非常拥护和崇拜格雷厄姆的朋友，他们经常一起打球或者参加其他的活动。每次打完球，这帮学生立即就被各自对格雷厄姆的燃烧的热情聚拢在一起，然后很热烈地谈着格雷厄姆的理

论。后来，他们都学到了格雷厄姆投资理论的精华：用最少的钱买最有价值的股票，也就是要投资那些价格远低于实际价值的股票。简单地说，就是用 50 美分来买价值 1 美元的证券，这种策略有效又极其简单，然而大多数华尔街的投资者们，似乎都喜欢采用掷骰子的方式来做。

但是在 20 世纪 50 年代如果谁能成为格雷厄姆的学生，他就能置身于一种特殊的地位。在未来的金钱管理者们看来，格雷厄姆和多德在哥伦比亚大学里掀起了一阵广阔的热浪，就像 20 世纪的年轻作家在巴黎的业余爱好者咖啡馆里坐在距海明威不远的桌子边所感受到的震撼一样。当巴菲特和伙伴们理解了格雷厄姆提出的关于投资的真理的时候，当时华尔街的很多投资者都还只是没有方向地进行着盲目的投资。巴菲特后来所观察到的，人们要么很快喜欢上格雷厄姆，要么一点儿都不喜欢他。对于某种特定情绪的人而言，任何规劝都没有作用。

人们在投资界中的迷茫给了巴菲特一个充分展示自己的空间。他的机智和聪明，让人们对他的印象很深，而他在投资方面独特的见解，慢慢地让很多人都知道了巴菲特“几乎知道纽约股票交易所的任何一份资产负债表。”于是，越来越多的人都被巴菲特吸引过来，巴菲特的聪明和投资天赋让他成为一个中心点，并形成了一股强大的向心力，这也为巴菲特在投资界的地位奠定了很好的基础。

巴菲特的成功并不是偶然和幸运，他一直在充实自己的投资知识。大学期间，他常去哥伦比亚大学图书馆看以前的老报纸，而且一读就是好几个小时。他曾和朋友说过：“我会查找 1929 年的报纸，不过，我找不到足够的报纸。我什么都看，不只是关于商业和股票市场。历史很有趣，而报纸上就有关于历史的东西，只需读一些段落、新闻，甚至是广告。报纸把你带进一个完全不同的世界，曾亲眼目睹历史的人会告诉你一切。而你如同真的生活在那个年代。”事实上，巴菲特正是通过这个渠道去收集对自己有用的信息资料，剔除掉其他人的思维方式所形成的偏见。他花很多时间阅读穆迪和标准普尔的手册，寻找有价值的股票。

随着学期末的临近，班里的其他同学都忙着安排他们的未来。鲍勃·邓

恩前往美国钢铁公司，这可能是当时美国最有声望的公司。而班里其他对股票和债券不感兴趣的同学，在拿到学位之后，他们中的大多数人都去了通用汽车、IBM 或者和邓恩一样前往了美国钢铁。因为在当时的年轻人看来，找一份稳定的工作是非常重要的，它远比那些虚有的投资更实在一些。大萧条后期的美国人都相信，从政府到大企业，这些机构在本质上都是乐善好施的。在机构的蜂房里面找到一件巢室，并学会如何适应，这是人们通常的预期。

但是巴菲特并没有受到大部分人的影响，他始终都在坚持着自己的梦想，从未想过要放弃。大学时代的巴菲特，交际还算广泛，对投资的热爱和对格雷厄姆的崇拜把巴菲特和他的这些朋友紧紧联系在了一起。这些情投意合的朋友日后都成为巴菲特忠实的合作伙伴，并且对巴菲特日后的投资事业给予了很大的帮助。

18. 导师与父亲的徒劳规劝

1951年6月，那是一段很炎热的日子，当时的美国刚刚经历了二战，国内的经济已经是千疮百孔，百业待兴。此时的巴菲特终于完成了他在哥伦比亚大学的学业，并且他还以非常优异的成绩得到了所有导师的好评，顺利地拿到了哥伦比亚大学的经济学硕士学位。格雷厄姆作为一个老师，向来对自己的学生要求很高，无论学生的表现多好，他都很少会表露出喜欢的感情，但是这次他给了巴菲特A+的成绩，这是格雷厄姆第一次给学生这么好的成绩。所有人都很佩服巴菲特的能力，可以得到最有权威的导师的认可，那么就意味着他可以很轻松地找到一份稳定的工作。

当然，在当时的社会状态中，巴菲特他们这一代毕业生最推崇的就是可以找到一份稳定的工作，比如去美国钢铁这一类的公司，对很多人来说，那是一个挤破脑袋也想要去的地方。并且，以巴菲特当时的学识和能力也完全可以很容易就进入这样一些高薪且稳定的企业中开始自己的新生活。但是，巴菲特天生就是一个执著追求的人、一个善于思考的人、一个不墨守成规的人，他深深地记得自己的财富梦想，于是，年轻的巴菲特做出了一个让所有人都很惊讶的决定：他要真正投身于股市中。

在巴菲特的心里，自己在大学期间，从导师那里已经学到了足够的理论知识，并且也曾经一度将这些理论成功地付诸实践当中。在学校里，所有的人都看到过，这个年纪并不大的小男孩已经把自己完全沉浸于股票市场中。他谈论一系列的小公司，包括轮胎橡胶公司和制锁企业萨金特公司，以及规

模更大、做五金批发的马歇尔·韦尔斯公司。有的时候，巴菲特会带着极大的权威高谈一些他发现的一些被低估的股票，后来事实也证明他的发现是很正确的。

有一次，他带着自己最好的朋友斯坦贝克一起去参加了一场马歇尔·韦尔斯公司的年会，并且他还在大学期间买过这家公司的 25 股股票。因为出席年会的都是各大股东，所以巴菲特很期待可以一睹这些股东投资人的风采。他和伙伴来到法人信托公司楼上的一间土褐色的会议室，看到有 6 个人在等着开会，他从这些等待的人里了解到，原来公司每年的年会就像是在走过场一样，公司打算以例行公事的方式敷衍地走完法律要求的股东会议程序。这个发现给巴菲特带来了一个很有用的价值，巴菲特从导师格雷厄姆那里学到了如何去分析一个公司的内在投资价值，这个公司管理层的冷淡和股东的漫不经心都对巴菲特的深入分析非常有利，他可以从各个方面分析出对自己有用的信息。

这次经历，使巴菲特透过股东大会看懂了商业的本质：作为一名出资人，他提供资金并且承担风险，然后从中获取更大的利润。在以后的投资生涯中，巴菲特也的确是用这种方式来思考他所有的生意的：雇员管理业务，分享由他们的劳动所产生的赢利。不过，他们对自己的雇主负有责任。当公司的业务增长后，获得成长收益的是雇主本人。如果雇员也想分得一定的收益，也可以购买公司的股票。无论雇员购买了多少股票，作为雇员，他们仍然需要向企业所有者报告工作成绩。因此，巴菲特把股东大会看作是管理者管理工作的会计清算时间。

随着自己在投资和证券股票方面的成就，巴菲特更加期待自己日后可以进入股市中去充分发挥自己的才能。于是，在大学毕业后，他跟父亲和导师提出自己要进军股市的想法。但是，让巴菲特没有想到的是，格雷厄姆和父亲都极力劝说他不要进入股市。他们在经历大危机之后，各自都怀有对第二次灾难的恐惧心态，在他们看来，巴菲特此时进入股市将面临很大的风险。格雷厄姆认为，除了今年以外，道·琼斯指数每年都在某个时刻跌到 200 点以下，他建议巴菲特可以推迟到第二次危机之后再进入华尔街，目前他最好

在类似于宝洁这样的公司里找一份稳定的工资。可是巴菲特却不愿意当一个安安分分的中产阶级。他心里一直渴望追随老师的步伐，渴望能够在股市叱咤风云。

事实上，格雷厄姆对形势的分析是理智的。当时华尔街的道·琼斯指数经常出现跌到200点以下的情况，投资行业非常不稳定。而巴菲特的父亲霍华德也是出于这个原因，委婉地对巴菲特说让他等时机成熟些再进入证券业也不迟。但是在巴菲特看来，导师格雷厄姆的建议并不怎么样，它违背了格雷厄姆的不要试图预测市场的信条。并且事实上，道·琼斯指数再也没跌到200点以下。巴菲特后来回忆说：“如果我听从了他们的建议，我现在可能还是只有1万美元。”

从小的痴迷让巴菲特把股市看作是一个充满成千上万只鸟儿的森林，他觉得自己很可能需要在黑暗中来捕捉这些鸟儿。他要通过自己的才能去开创出一片属于自己的天地，并且要实现自己的财富梦想。毕业后，他不顾家人和导师的反对，毅然投入了投资业。霍华德还是担心巴菲特会因此遭受很大的失败，因此他强烈建议巴菲特来自己的巴菲特·福尔克公司上班。他想让巴菲特在这里接受更多的磨炼，让他意识到在股市里闯荡是需要承担很大的风险的，并且通过这些历练他希望可以给巴菲特日后的事业打下一个坚实的基础。

巴菲特接受了父亲的建议，简单地整理了心情后，来到了父亲的公司，虽然是父亲自己开的公司，但是巴菲特并没有因此受到任何的特殊照顾，这在他很小的时候在祖父的杂货店里时就已经经历过。巴菲特在巴菲特·福尔克公司的工作是从最基本的投资推销员开始的，他的任务就是通过自己所知道的知识去分析市场上所有的股票，并且把他自己认为有价值的可以得到很多收益的股票去向自己发掘的客户推荐，巴菲特能够从中得到的就是从客户的纯利润中抽取一小部分作为自己微薄的工资收入。

开始的时候，巴菲特觉得这个工作很简单。因为自己对股票有着浓厚的兴趣，并且能在研究股票时独辟蹊径，所以他通常不会研究那些热门的股票，他总是善于把眼光放在那些普通却优质的股票上。在他看来，这也许可

以给他带来巨大的收益，比如像杰纳西峡谷天然气股票、西部保险证券等。最终事实也证明了这一点，通过巴菲特的推荐而投资了这些股票的投资者，都获得了三倍以上收益。

工作有了一定的成绩之后，巴菲特开始思考该如何让自己更加优秀，于是，巴菲特开始关注对自己有用的培训工作。有一次，他在去巴菲特·福尔克公司上班的途中，看到一则关于卡耐基培训的广告，内容介绍说他们的培训主要是培养人们的交际能力，因此巴菲特觉得自己很有必要报名参加培训。因为这不仅能令自己更受欢迎，而且对他的股票投资商工作也有很大的帮助。在报名的那天，巴菲特把一沓 100 美元的现金学费交给教练利·基能，并对这次的培训充满了憧憬。和巴菲特一起参加培训的大概有 30 人，他们的共同点是对人际交往有着同样的恐惧：他们不敢说自己的名字，不敢和对方说话。当时的卡耐基课程上有一项奖励制度：如果有人用课堂上的训练完成困难的事，就发铅笔作为奖励。巴菲特在培训中也一直渴望能得到这个奖励。

为了帮助学员们克服他们在人际交往中的缺点，锻炼他们在重要场合中的讲话能力，教练沃利给了每个学员一本与演讲相关的书。书里有很多演讲项目，比如选举演讲、州长演讲、主题演讲等。并且，教练通过详细的演练和讲解来指导巴菲特他们不断地练习，并且鼓励学员们互相帮助，共同克服他们在人际交往中的缺点。巴菲特感觉这项训练对自己很有帮助，他曾经回忆说：“参加卡耐基课程培训，不是为了让自己在演讲时膝盖不发抖，而是让自己在膝盖发抖的时候还能继续演讲。”当然，培训的结果非常有效，巴菲特在演讲、人际交往以及语言能力方面都得到了很大的提高。这使他在推销股票的时候具有更强的推销能力和说服力：他语言的专业性让顾客更信服。

巴菲特的事业并没有想象中发展的顺利，实际上，对于刚刚真正接触股票的巴菲特来说，他很缺乏实际经验，也没有很高的专业性。所以，很多时候，虽然他向自己的顾客推荐的股票很可靠，但是顾客表现出来的还是对他有着些许的不信任。他们经常在听取了巴菲特的建议后，还会表现得很谨慎

地问巴菲特：“你的父亲或者别的经纪人是怎么认为的呢？”甚至有的顾客听完他的宣传后，还通过其他方式验证从巴菲特那里得到的信息是否准确，但是当这些顾客对巴菲特提供的所有信息都验证完，并且决定按照巴菲特提供的建议购买股票的时候，他们却转向了其他的经纪人那里去购买。这样巴菲特虽然把股票分析得很正确，但是得不到任何的佣金。

经过几个月的卡耐基专业培训后，巴菲特渐渐发现了自己以前的一些缺点，比如他不擅长解读顾客，也不是一个优秀的听众。他和顾客的谈话方式令他的推销更像做宣传，所以他给顾客的可信度就变得很低，最终导致了顾客去选择别的经纪人的现象的发生。所以，对于在人际交往上很失败的巴菲特来说，参加卡耐基课程是他做过的最好的投资。正是卡耐基的课程帮助他克服了这样的恐惧。他第一次接触卡耐基的书是在爷爷欧内斯特的书架上，那本书的书名很吸引人，是《如何赢得朋友并影响别人》。在书里，卡耐基总结了几十条为人处世的原则，其中最重要的原则就是：不要轻易批评别人。巴菲特很赞同这个观点，他说：“太对了！没有人比我更能理解被批评的痛苦了。人人都喜欢被肯定和赞美，没有人喜欢被批评；自己做错了，要勇于认错。”

在培训之前，巴菲特对于自己遭受的不公平待遇一直很生气。卡耐基的培训让巴菲特开始在人际交往上表现出很大的自信，他也试着将卡耐基的原理更多地应用在自己平时的工作和生活中，并且他也得到了不错的收获。他的朋友开始越来越多，自己积累的人脉圈子也变得更广泛了一点。加上巴菲特在投资方面有着自己独特的见解，慢慢地他的客户开始接受他的建议，巴菲特的业绩也开始好转起来。霍华德和格雷厄姆看到了这个年轻人的变化，从内心深处为他自豪。有一次，霍华德一位朋友幽默地问巴菲特：“嘿，小伙子，你是要去巴菲特父子的公司上班吗？”“不，”巴菲特风趣地回答，“我是去巴菲特及父亲的公司上班。”这个简单的对话表现出了如今的巴菲特更加坚定的信念和信心，他对自己即将开始的新业绩充满着向往。

巴菲特在父亲的公司里不断地积累着各种各样的经验，并且在当时的投资圈内也变得小有名气，霍华德担心巴菲特会因此变得骄傲，因此并没有给

巴菲特升职。所以，巴菲特在做股票推销员的同时，也不断设计出一些新的研究项目并推荐给老师格雷厄姆，希望可以得到导师的肯定和指导。当巴菲特深得价值投资的精髓之后，他并没有完全按照别人的思想去经营。他可以做到对格雷厄姆的投资哲学保持一个扬弃的态度，并且他还对经典的现代金融理论的缺陷有着自己的看法。他曾精辟地指出：传统的智慧，在传统上是源远流长的，在智慧上却是短视肤浅的。

也就是在这样一种批判继承的基础上，巴菲特不断地经历着股票战场中的各种各样的困难。在身经百战之后，巴菲特形成了自己的投资理念：不熟不做、集中投资、长期持有。也正是始终秉承着自己的原则，他最终成为了投资界最受人推崇的人物。

19. 情窦初开，巴菲特的甜蜜爱情

当巴菲特所有的朋友和同学回忆起他在学生时代与异性的交往时，都用了一个共同的词“羞涩”来形容。可以说，在学生时代，巴菲特的女生缘都不怎么好。虽然他的成绩一直很优异，而且是个很聪明的学生，但是他一点都不擅长和女生交际，他喜欢独来独往，显得很不合群，甚至有的时候会因为和女生说了一句话而变得满脸通红。而且在认识巴菲特的女生眼里，一个比自己还幼稚的男生是一点吸引力都没有的，正如巴菲特自己所说：“在班里我不是最受欢迎的人，然而也不是最不受欢迎的人，我只是一个无足轻重的人。”

事实上，很多人都不知道，早在巴菲特念初中的时候，他就曾经暗恋过一个名叫卡罗林·福克的女生。但是因为卡罗林的年龄比自己大，又加上巴菲特感觉自己很难吸引她对自己的注意力，所以，他放弃了向卡罗林表达出自己的感情。后来，卡罗林嫁给了皮特·基威特父子公司的老板沃尔特·斯科特。对这次失恋，巴菲特却很有绅士风度地评价说：“不幸的是，最优秀的人赢得了美人的芳心。”从这件事上可以看出巴菲特是个对感情有些被动的人。

巴菲特到了哥伦比亚以后，在一个朋友们组织的聚会中，他认识了一个自己很心仪的女生，但是他还是没有勇气去跟女孩表白，只是停留在单纯的暗恋中，甚至他都没有想过要和这个女孩约会。一次偶然的机会，他发现了这个女孩和自己最好的朋友比尔·柯瑞斯泰森一起约会了，他为了成全自己

的朋友，于是很潇洒地退出了这场并没有开始的争夺。这是巴菲特经历的第二段没有结果的感情，但是，后来那个女孩最终也没有和柯瑞斯泰森走到一起，她嫁给了家里给她安排好的合适人选。

两次失败的感情经历，并没有让巴菲特有什么阴影，他依然渴望有一位女朋友，但是他与众不同的特质总是在阻碍着他在这方面的诉求。虽然他在高中和大学期间并没有太多的约会，但是他一直对爱情充满了期待。1950年夏天，巴菲特从哥伦比亚大学毕业的时候，巴菲特去看望妹妹罗贝塔，并陪着她参加了当时学校举行的一场舞会。也正是这次舞会让巴菲特再一次坠入了爱河，一个名叫苏珊的女孩占据了巴菲特的心。苏珊有着非常明媚的笑脸和圆圆的下巴，在巴菲特的眼里，苏珊就像是一个洋娃娃一样，一头浅黑色的头发，静静地垂在耳边，卷曲着。在悠扬的乐声中，苏珊那玲珑娇小的身材、荡漾着迷人微笑的青春脸庞深深地迷住了巴菲特。通过短时间的接触，巴菲特了解到苏珊比妹妹罗贝塔大18个月，巧合的是，两个人还住在同一个宿舍，而且故乡都是奥马哈。这让巴菲特对苏珊的好感又多了两层，他觉得苏珊是一个很善解人意的、特别的女孩。但是，与巴菲特对苏珊的痴痴的迷恋相反，初次见面，苏珊并没有对巴菲特留下什么深刻的印象。

巴菲特这次并没有因此而灰心，他下定决心要把这个在他心里很完美的女孩追到手：“一开始，我认为她的美好是装出来的。我被她迷住了，并打算追求她，我决心要找到一个突破口。我只是不相信有人真的像她这样。”但苏珊没有丝毫爱他的意思，她被巴菲特那些绕脑筋的游戏给烦透了。但在巴菲特的眼里，他可以深切地感受到，苏珊就是自己等待的那个人，是自己一生的伴侣。正是因为他对苏珊的深深迷恋，使得他坚定了要得到苏珊的信心，同时也激发了他无穷的勇气。

事实上，当时苏珊已经有了自己爱的人，他叫米尔顿·布朗，是联合太平洋公司一名邮件搬运工的儿子。他是一个高个子、黑头发的小伙子，总带着孩子般的灿烂笑容，笑意暖人。他在高中和在西北大学念书时就开始和苏珊约会。每次当巴菲特来找苏珊的时候，她都会偷偷地从后门跑掉去找米尔顿。苏珊的父母反对她和米尔顿交往，因为米尔顿的父亲是俄罗斯和犹太人

的混血，是没受过教育的移民。苏珊的父亲反对她和犹太人约会，而且从不邀请布朗来家里拜访。有时候苏珊会大着胆子把米尔顿带到家里，但苏珊的父亲对米尔顿的态度并不友好，这让他明显感觉到自己来这里并不受欢迎。

苏珊的父亲叫威廉·汤普森，是奥马哈大学文理学院的院长。巴菲特一家人对于汤普森博士并不陌生，霍华德的竞选就是在汤普森的一手策划下成功的。因此两家人都已经很熟悉了。巴菲特觉得既然苏珊自己不愿意接受他，那么就找一个可以长时直接触到苏珊的方法，好加长两个人的相处时间，让苏珊能更多地了解自己。所以巴菲特找到了苏珊的父亲，和他说明了自己的心意。汤普森博士喜欢夏日，在炎热的7月的夜晚，他会穿着颜色鲜艳的毛料三件套西装，坐在遮阴的门廊上，弹奏曼陀林，而巴菲特则一边流汗一边唱歌，用夏威夷四弦琴给他伴奏。巴菲特说：“我去她家里，根本无事可做。因此，我和苏珊的父亲打交道，我们会聊一些事。”和汤普森博士相处，巴菲特觉得很舒服，因为他的风格令巴菲特想起来自己父亲的观点：世界是怎么因为民主党而毁灭的。

不过，汤普森和霍华德有着不一样的地方，他经常会跟巴菲特谈论一些关于体育方面的事情。他没有儿子，所以他把巴菲特对自己的陪伴当成一件很美好的事情，由于巴菲特的聪明和真诚，加上巴菲特的家庭，让汤普森很欣赏巴菲特，并且希望他和苏珊在一起。

在奥马哈，不同的种族和宗教圈子之间不会相互往来，如果一对夫妻具有不同的宗教信仰，那他们的日子可有得受了。不过，苏珊一直尝试着打破这些世俗的界限。等到她上了大学，米尔顿和她仿佛奔向了自由的生活。他们两个人一起加入了“野猫会”。但是苏珊选择与一个犹太男孩公开约会，这使她作为一名普通大学生的生活受到冲击。苏珊和身边的同学经常会因为米尔顿的宗教问题而引起一些争端，甚至他们都变得不受欢迎。到了苏珊大学二年级的时候，家里开始写信要求她和米尔顿断绝关系，每次苏珊都会因为这个哭很久。临近期末的一天，苏珊一个人呆在宿舍里，然后电话响了，是汤普森博士，他命令苏珊：“马上回家。”他想要苏珊离开米尔顿，他告诉苏珊，秋天她不会再回到西北大学。苏珊彻底崩溃了，呜咽哭泣，但是她父

亲的决定没有任何回旋的余地。

而且当时身无分文的米尔顿在苏珊的女生联谊会里也是不受欢迎的。最终苏珊还是向父亲让步了，在和米尔顿分手之后，便匆匆离开了西北大学。整个夏天，苏珊都是以泪洗面，秋天的时候，苏珊进入了奥马哈大学。巴菲特也在同一年从哥伦比亚大学毕业回到了奥马哈。在奥马哈，巴菲特开始积极地追求苏珊·汤普森。苏珊一开始对巴菲特不感兴趣，因此她从来不会在他身上花一分钟的时间。但是她的院长父亲，是一个固执的人，他总是对苏珊说她应该和巴菲特一起出去走走。后来苏珊回忆说：“巴菲特每天晚上都到我父母的屋里弹奏尤克里里琴。我父亲从20岁起就弹奏曼陀林，因此他特别高兴有人来一起合奏。于是巴菲特每晚都来弹，而我则和那个别的人出去了。”

但是，苏珊很崇拜自己的父亲，并且很听他的话，于是接受了劝告，开始和巴菲特约会。苏珊从小就一直体弱多病；她曾受过耳痛的折磨，耳朵常常被刺破；她还因风湿热长期呆在家里。在此同时，巴菲特一直精明地关注着事态的发展。他告诉汤普森说，他是绝对的折中主义者。“这个犹太人能配得上苏珊，克丽丝丁娜也配得上你。”他所说的犹太人能配得上苏珊，实际的意思是说苏珊可以从他那里发现足够的地方去表示同情、关怀。病痛的折磨让苏珊对死亡有着迷的感觉，但它恰恰是一直困扰巴菲特的感觉。在病中的某个时刻，苏珊渴望和那些在死亡的床榻上挣扎的人在一起，减轻他们对死亡的恐惧。苏珊的父母也努力想通过他们的关怀、呵护以及举止的表露来弥补女儿的不幸。苏珊自己也承认，她清楚地意识到自己在一种绝对的爱包容里长大成人。

与苏珊不同的是，巴菲特从逻辑的角度来考虑死亡，并且想离这件可怕的事情越远越好，而苏珊则从精神的角度来涉及死亡的问题，并且总是希望用自己的手抓住它。战胜疾病之后，她体验到了一种自由的激动，她感到的不仅仅是健康，而且还有从痛苦中的彻底摆脱。她说：“免受疼痛折磨真是太好了，在我还很小的时候就明白了这一点。”巴菲特正如他预料的那样，对苏珊而言的确有“足够犹太味”。他有自己埋藏起来的童年的创伤，比如

他那折磨人的母亲和他被迫搬往华盛顿的往事，这些都等着苏珊来抚平。苏珊对接触其他人有着非常浓厚的兴趣。天生富有同情心的她，总能用平和的方法将人的话题引出来，尤其是在感情这个层次上。而在巴菲特所接触的人中，苏珊具有最深刻的理解力。巴菲特回想起来说，他一直很孤独，直到遇到她才有了改变。

在和巴菲特的约会中，苏珊开始慢慢地发现了巴菲特的好多优点。她喜欢他的幽默跟风趣，巴菲特也迷恋她的温柔和可爱，于是，两个年轻人很快就发展到了热恋的地步。巴菲特告诉苏珊，他将来会很富有，但是这些话在苏珊听来并不是很相信，但她仍然喜欢巴菲特。苏珊的姐姐曾经描述过巴菲特：“我父亲立即就喜欢上了他。每次我家吃过晚饭后，他就会过来。她洗着碗碟，而他就坐在凳子上，弹着一把尤克里里琴或者是一把小吉他，还唱着歌。巴菲特确实有一副非常迷人的嗓子。”“他们彼此疯狂地迷恋着，”巴菲特的姑妈卡蒂说，“他们互相坐在对方的大腿上接吻，这真是太可怕了。”

周末的时候，巴菲特会带着苏珊去参加游园会，此时他们已经出双入对。巴菲特如今非常爱苏珊，他说自己从不会忘记他们约会时苏珊穿的蓝色女装，或者是他称为“报纸装”的黑白印刷风格的衣服。后来，巴菲特在写给姨妈的信中说：“和女孩的交往正处于火热的状态，当地一个女孩已经深深把我给迷住。只要我一从叔叔（弗雷德）和你那里得到鼓励和首肯，我也许可以进一步推进我们的关系。这个女孩就一点不好，她丝毫不懂股票。而在其他方面，她真是无与伦比。不过，我想我可以不在乎她的这个缺点。”在巴菲特和苏珊都参加的卡耐基的培训课上，巴菲特以优异的成绩得到了奖励——一根铅笔，他用这根铅笔向自己心爱的苏珊求了婚，并得到了苏珊的同意。

巴菲特把婚讯告诉了苏珊的父亲，希望得到他的同意和祝福。虽然之前苏珊的父亲很喜欢巴菲特，但是这件事关系到自己女儿一生的幸福，所以汤普森还是花了些时间来考虑这件事情。但是巴菲特并不担心，因为他相信汤普森最终会同意的，这也是巴菲特一直都很自信的事。最终，巴菲特和汤普森还有苏珊商定好，他们在第二年的4月份举行婚礼。结婚的前夕，苏珊写

了一封很长的信给米尔顿，告诉他自己将要结婚的消息。米尔顿接到这封信后惊呆了，他知道苏珊和巴菲特出去约会过几次，但是他没把他们的约会真的当成一回事。在 1952 年的第三个周六，苏珊穿着一袭缀着仙蒂尼蕾丝花边的长裙，头上被透明的纱遮掩着，在邓迪·普雷斯拜特瑞教堂和巴菲特举行了隆重的婚礼。婚礼结束后，两个新人驱车去往加利福尼亚度蜜月。

蜜月结束后，巴菲特的家庭生活在一套每月 65 美元的三居室公寓里开始了。但是公寓的环境不是很好，甚至有些破乱不堪，想到巴菲特曾经作出的变为富有的人的许诺，苏珊觉得有点心灰意冷了。不过，当女儿挨饿的时候，汤普森博士没有怪罪巴菲特，“他是一个聪明的好小伙。如果不是民主党正在摧毁国家，巴菲特可能会把一切都做得很好。等待着苏珊的悲惨未来不是巴菲特的错。”

最终，巴菲特没有让苏珊和汤普森失望，他凭借着自己的超人才能，在投资界闯出了自己的一片天地。巴菲特一直都很珍惜自己能干漂亮的妻子，虽然自己在物质方面没什么要求，但巴菲特一直都把最好的给苏珊。这个幸福的家庭，让巴菲特的一生都感觉到满足。

20. 绞尽脑汁，为格雷厄姆工作

在巴菲特遇见格雷厄姆之前，他通过自己的各种努力，积累了很多的财富，基本上已经快是个万元户了。在哥伦比亚大学时，巴菲特喜欢在格雷厄姆的课堂上跟他一起热烈地讨论关于证券和投资的不同问题，而格雷厄姆习惯于让学生们自己找出有疑问的地方，自己用实例去讲解，以此来引导他们去开启自身在投资方面的天分。巴菲特总是有不计其数的问题，他在这些问题中和自己的导师不断地进行着思想的碰撞。格雷厄姆看着这个年纪最小的学生，在投资的很多方面都有着自己独特的观点，并且还经常讲得头头是道，这让他的心里暗暗对巴菲特比别人更重视一些。但是格雷厄姆的性格使他并没有表现出对巴菲特的喜爱，直到巴菲特即将结束自己学业的时候，从格雷厄姆给他的成绩中，人们才知道这位大师对巴菲特的重视。

巴菲特在学习中表现出的勤奋和好学，使得他毕业时得到了格雷厄姆平生中最高评价。他在巴菲特的成绩单上写上了 A+ 字样，这也是格雷厄姆门下所有弟子所拿到的唯一一个 A+。但是，生性好学的巴菲特并没有单纯地满足于这两年在格雷厄姆那里学到的知识，在他的眼里，导师的很多观点和思想，对自己日后开创事业是有非常大的帮助的，但巴菲特的脑子里有一个目标，他知道，如果自己可以去格雷厄姆的公司里工作的话，他就会有更多的机会和导师相处，也会得到导师更多的真传，这样以后在投资领域中他会超过其他的人。

在巴菲特毕业的时候，以他的才能和知识，找一份稳定的工作是没有任

何问题的，但是，巴菲特从不肯放弃自己的财富梦想，股票一直是他心中最想要从事的行业。虽然巴菲特在很多事情上都缺乏自信，但是在股票这个专业领域，他总是很有底气。于是，他鼓起自己的勇气，向格雷厄姆毛遂自荐，提出想要去他的公司里做个普通的小员工，并且为了抓住这个机会，他还承诺自己可以不要任何薪酬为格雷厄姆工作。但是，让巴菲特没有想到的是，格雷厄姆并没有同意让他去自己的格雷厄姆—纽曼公司上班。这给巴菲特的打击很大，但是他也并没有因此而表示出对格雷厄姆的不满，即便是在数年之后他也是如此。

巴菲特没有放弃去格雷厄姆公司上班的想法，他一直用自己的行动在努力让格雷厄姆接受他。1951年，巴菲特从哥伦比亚大学毕业并被格雷厄姆—纽曼公司婉拒后，并没有留恋华盛顿的生活，而是回到了奥马哈他父亲的经纪公司作投资推销员，在父亲的公司上班时，他也会一边做投资销售工作一边研究投资的新的想法或者观点，然后他会把这些新的想法告诉格雷厄姆，希望得到他的肯定。就这样，巴菲特开始不断地充实自己并且自己摸索着股票投资的路子。

对于巴菲特而言，赚取钱财是自我实现、证明自己实力的好办法。在崇尚炼金之道的美国，像巴菲特这样自幼熟读商业书本，有丰富经商经验，后来又毕业于顶级商学院，被泰斗级大师给出最高评价的优秀学生，自然是猎头公司追逐的人才。但是巴菲特放弃了大公司的高薪，因为他知道，如果从格雷厄姆处学到纵横股市的能力，他就能得到更多的财富。而且，在格雷厄姆手下工作，他是在为自己敬重的人工作。这种心态可以让他更好地领会格雷厄姆的精神，更容易成功。事实上，一份稳定的工作对于巴菲特来说就像是一只可以随时握在掌心的小鸟，而股市则是一个充满成千上万只鸟儿的森林，他很可能需要在黑暗中来捕捉这些鸟儿。我们大部分的人都有野心，又都不愿意放弃手中的鸟，所以我们大部分人都是不成功的。如果我们愿意放弃手中的鸟去捕捉林中的鸟群，并得到了一百只鸟，就算是成功的。

事实上，格雷厄姆对巴菲特很慈爱，他很喜欢这个努力的年轻人，但是他对巴菲特说：“巴菲特，放眼华尔街，大型的投资公司都不雇用犹太人，

而我的公司的能力有限，只能聘用几个员工，因此我得把工作机会留给犹太人。”巴菲特不得不承认，老师说的是事实，格雷厄姆公司里的员工包括两名女职员在内全是犹太人。那段时期，大量的犹太人被非犹太公司拒之门外，许多犹太人因为没有工作而流落街头。因此，作为犹太人后裔的格雷厄姆认为，他的公司应该把机会留给犹太人。开始的时候，巴菲特有些不开心，因为毕竟像好朋友施洛斯那样的人，格雷厄姆都可以把他收进公司，反而像自己这样有才能的人被拒绝，这对他来说也确实是个不小的打击。

但是，巴菲特一直没有对此事作出过多的评论，他不得不接受这样一个事实：他尊敬崇拜的老师似乎不认为他们之间存在个人交情；即使有，也不会为了自己而打破他的公司“只雇用犹太人”的规矩。巴菲特与苏珊结婚后的两年里，日子过得并不是很如意。巴菲特所有的兴趣都在投资和股票上，他还经常不断地设计出一些新的研究项目并推荐给老师格雷厄姆。这两年里，巴菲特一直在为实现到老师身边工作而努力着。

终于，在巴菲特 24 岁时，他和苏珊结婚两年的时候，格雷厄姆被巴菲特的这种执著所打动，他同意巴菲特来格雷厄姆—纽曼公司工作，并且承诺给他每年 12000 美元的底薪。这个结果让巴菲特兴奋异常，他暗自下决心要以自己的实际行动来回报自己导师的知遇之恩。格雷厄姆—纽曼公司坐落在 42 大街的查尼大楼。它在一个大玻璃灯泡下设有一个股价行情屏幕，不停地发出滴答声。公司主要经营的是一项共同基金，它根据一些选择的技巧来买进股票。格雷厄姆热衷于猎取那些以低于它们净营运资本 1/3 的价格交易的股票，也就是在市场上非常便宜的股票，每当巴菲特和同事们发现了这种股票，就会把它交给格雷厄姆，格雷厄姆当场决定是否买入它们。

在格雷厄姆—纽曼公司，一共就有 6 名员工，除了巴菲特，其他的 5 个人都是犹太人，他们都是在格雷厄姆的同情心中进入到公司的。巴菲特和大家相处得很好。刚去公司的时候，他和早就熟识的好友沃特·施洛斯共用一间小屋，公司里有统一的服装，巴菲特和其他人一样，平时都穿着一件灰布夹克。这件衣服的好处是在工作中纪录大量的信息时，可以防止墨水弄脏衬衣的袖子，这也给苏珊省了不少的事。

巴菲特他们的日常工作就是花许多时间在标准普尔股票指南上寻找公司，巴菲特进入公司的第一件事就是对公司的整个历史的套利交易所得进行了详细的研究，他进行这样一个研究的目的是要吸收这个公司所使用的这种套利交易的窍门。在巴菲特成功以后看来，格雷厄姆—纽曼公司只是个小公司，它的运营资金只有 600 万美元，并且以格雷厄姆的性格来说他不是很在意公司的大小，因为他是个不喜欢赚钱的老头。巴菲特因为格雷厄姆拥有政府雇员保险公司 50% 股份而对它产生强烈的兴趣。早在 1951 年，巴菲特就开始接触和认识位于华盛顿特区的政府雇员保险公司，公司副总裁——罗里莫·大卫给巴菲特留下了深刻印象。

巴菲特仔细分析了格雷厄姆—纽曼公司发展中的问题，他认为如果公司的产品直接通过邮寄直销而不通过保险代理商，这样可节省保险费的 10% ~ 25%。适当改变经营策略可以更利于节省公司的运营成本，但是当他把这个想法告诉老师格雷厄姆后，并没有得到他的支持。由于他的保守态度，他拒绝对公司进行任何主观的分析，而是乐于坚持自己的数学准则。格雷厄姆的这种态度让巴菲特感觉到自己的机会受到了限制，于是，他开始想办法按照自己的想法去实践。据当时的同事克纳普说：“巴菲特从最开始起就非常自信。我以为他的父亲一定答应给他或是借给他一些资金。他说不是这样的，他想从零开始开创业绩。而且他希望自己挣来的收入非常正当。”

沃伦·巴菲特对自己有一句很精辟的解说：在别人贪婪的时候恐惧，在别人恐惧的时候贪婪。在他的财富人生中，他从来不会把眼光放在眼前一些微小的利润中，巴菲特想要得到的是一种很长远的，但是却可以给自己带来巨大财富的利润。巴菲特清楚地明白，不用说服格雷厄姆，因为对于这个老人来说，一种股票只会要么符合他的标准，要么不符合，他只需要通过数学就能作出判断。1954 年，罗克·伍德公司，一个位于布鲁克林的巧克力股份公司，宣布用可可豆赎回部分股票，他们有大量的可可豆库存。巴菲特推断认为用股票换回可可豆的同时再在商品市场出售可可豆——目前可可豆市价很高，一定可以赚到一笔很丰厚的收入。

于是，在接下来的日子里，巴菲特开始不停地往返于股市、可可豆市

场，用现金换股票、股票换提单、提单换更多现金、现金再换更多股票、股票再换更多提单、提单换大量巨额现金，他在这种看似单调的过程中忙得很知足。有很多人并不看好他的这种行为。但事实上，巴菲特的这种交易，利用了不同市场的价格差异，被称为套利。而套利在格雷厄姆—纽曼公司的手册中是一个主要的部分，但是在它的应用方面，巴菲特却显得更得心应手。最终，事情如巴菲特预测的一样，他从中获得了一笔不小的收益，这也是巴菲特在新工作的第一年取得的巨大成功。后来每当巴菲特回忆起这段往事时，他总说：“许多周以来我一直忙着买股票、卖豆子，然后在施罗德信托公司作暂时停留，把股权证换成仓库收据。利润相当可观，而我唯一的花费仅仅是乘地铁的费用。”并且，巴菲特在他以后的创业路中，也正是经常用这种套利的方式来获得收益，并且随着自己经验的的增长，他也将这种方法日益完善起来。

巴菲特的聪明和睿智，很快就在格雷厄姆—纽曼公司得到了发挥。他发现位于马萨诸塞的新贝德福德联合铁道股票正以 45 美元的价位交易，而每股单算现金值就达 120 美元。简单的计算，这又会是一笔不小的收益，甚至巴菲特都不敢相信自己的运气会这么好，于是他把这个发现很快告诉了老师。但格雷厄姆却不为所动，失望之余，巴菲特拿出自己的积蓄买下了这笔股票，然后卖出后又得到了一笔不小的收入。但是由于巴菲特自身的资金有限，他无法进行大手笔的投资，这让他感觉到有点憋屈。

经历了这件事后，巴菲特开始思考一个问题，虽然格雷厄姆在投资上的理论价值很精通，但在实际的投资中，导师表现出来的是非常保守的态度。事实也的确如此，格雷厄姆喜欢寻求简单的方法为投资者提供安全，所以，在选择股票时他主要关心有关廉价股票的一些措施。格雷厄姆始终在实践自己的投资原则：购买股票价值一定要小于净运营资本 $2/3$ 的股票。格雷厄姆—纽曼公司的股票需求量通常很大，它们以高于证券组合价值 200 美元的溢价交易，大约达到了 1200 美元，于是许多人只买这种股票来作组合。但在巴菲特看来，如果格雷厄姆早点动手的话，他早就把他的业务扩成一项大生意了。事实却正相反，格雷厄姆的首要目标并不是要挣钱——而是要避免损

失。

巴菲特在格雷厄姆—纽曼公司只呆了两年的时间。1956年，61岁的格雷厄姆感觉到常年操持炼金场太累，决定退出股市江湖，于是他解散了公司，去寻求一种闲云野鹤的自在生活，后来他去了加州大学洛杉矶分校，继续布道授艺，他要把他多年的炼金心得写下来，为后人留下一部金融著作。格雷厄姆—纽曼公司的解散是巴菲特修道炼金职业生涯中一个重要的转折点。离开了格雷厄姆，失业中的巴菲特，再也没有安逸的工作，所以他只好自己投入到股海中，凭借着自己积累的经验来打拼自己的商业天地。在导师公司工作的两年，他也跟着格雷厄姆学到了很多经验，并且也尝试了很多次的投资，所以，这也为巴菲特的成功打开了一道大门。

21. 8000 美元投资，佣金微薄的证券商

巴菲特刚到哥伦比亚不久，当格雷厄姆第一次在黑板上写股票的信息，并用巴菲特之前从未接触过的实例上课方式讲课时，巴菲特对股票的希望又重新找回。回想起自己曾经交易过的股票，研究过的市场和咨询过的专家，所有这些不过都是希望能够从中对股票知识有更多的领悟。巴菲特从格雷厄姆的课堂中领悟到了图表中蕴含的某些神秘的内部关系以及某些可以让他发财的东西。格雷厄姆教给巴菲特各种手段去探索市场中形形色色的可能性，并且所用的方法很适合巴菲特学习。有了这位世界上最专业的老师的指导，巴菲特更有信心去充分地发挥自己的才能了。

格雷厄姆的著作里关于投资的思想很有创意，这是巴菲特之前看过的所有关于股票的书中最可信、最有见地的一本。巴菲特发现格雷厄姆在他的书中并没有完全阐述他曾给门徒们传授过的东西。巴菲特从导师的身上明白了一个道理，有的股票可以投资，而更多的股票则不能投资。所以，在格雷厄姆性格典范的促使下，巴菲特决定按自己的意图自立地工作，这个决定正符合小时候父亲对他的要像爱默森一样充满“出众的”独立性的教导。

巴菲特毕业后的生活选择很多，但他没有像其他的同学一样选择一份高薪稳定的工作。在他的心里，那些所谓的高薪，永远都比不上自己的百万富翁梦想。所以，在父亲的巴菲特—福尔克公司里的时候，他还是从事着关于股票的工作，虽然只是最基本的股票销售工作，但是巴菲特一样可以从中找到自己的乐趣，并且巴菲特十分渴望能成为另一个格雷厄姆。但是巴菲特并

不是人们通常见到的那种普通的股票销售商，年轻的巴菲特与别人最不同寻常的一点在于他怀有研究的欲望。

所有认识格雷厄姆的人几乎都觉得他是一个很沉默并且不苟言笑的人，但是他的学识却对他人产生了很重要的影响。在格雷厄姆进入华尔街之前，股市根本就没有一个真正可以依靠的理论基础。人们在当时对于股票的投资可以说不亚于赌博，因为这承担了很大的风险，并且是很盲目的投资，根本没有任何可靠的根据。但是格雷厄姆的出现，改变了股票市场上混乱的局面，并且给股票市场绘制了第一张可信的地图，还为选股奠定了方法论的基础。所以，巴菲特拜格雷厄姆为自己的导师，对于他的投资事业是一个很明智的选择。在格雷厄姆的学生心中，他虽然沉默不善于表达，但他是个很慈爱的人。

真正进入到格雷厄姆—纽曼公司，对巴菲特来说是件很伟大的事情。他极度崇拜自己的导师，并且认为格雷厄姆的一切理论都是那么的正确。一次偶然的机会，巴菲特在《名人词典》上看到了他导师的名字，这引起了巴菲特的很大兴趣，他发现格雷厄姆是政府雇员保险公司（GEICO）的主席。

GEICO 这个名字对巴菲特来说并不陌生，天生就喜欢股票的他对于这些大公司的名字都已经铭记于心了。巴菲特很好奇格雷厄姆在 GEICO 当主席的事，所以他决定亲自去一趟 GEICO 公司，去了解一些实际的情况，这或许对自己会有很大的帮助。GEICO 公司位于巴菲特中学时代的城市华盛顿，那还是父亲霍华德在大选中胜出后全家搬去的城市。当霍华德在后来的大选中落选后，一直在家乡奥马哈开着证券公司，虽然生意还说得过去，可是他还是留恋在政界的生活。于是，1950 年的冬天，霍华德费尽了千辛万苦终于又被重新选进了国会。1951 年春天，霍华德再次离开了家乡奥马哈，前往华盛顿从事他的政界工作。

巴菲特这次去拜访 GEICO 公司得到了霍华德的支持。一个很平常的周末，巴菲特乘坐上去华盛顿的火车。在父亲的帮助下他来到位于华盛顿市郊的 GEICO 公司，这里给巴菲特的第一印象就是很荒凉，它跟繁华的市里简直形成了鲜明的对比，但是相对来说安静一点也很有利。这样公司的运营成

本就会相对低一些。巴菲特走到公司的大门前才发现这门是锁着的，他喊了几声，都没有人应答，于是巴菲特开始使劲地拍打大门，他不能让自己白来这里一趟。终于，巴菲特等到了看门人出来。“这儿除了你之外还有别人可以说话吗？”巴菲特问道。看门人说六楼还有人在工作，然后答应去喊他下来。

过了好一会儿，一个西装革履的男士才慢慢地走下来，当他看到巴菲特时眼睛里充满了不屑，在他的眼里，这是一个很年轻的小男孩，看上去丝毫不起眼，但是他还是做了一个简单的自我介绍，他说自己叫洛里默·戴维森，是 GEICO 公司的财务副总裁。巴菲特捕捉到了对面这个人看自己的眼神，但是他并没有表现出来任何不满，因为在来这里之前，他已经查阅过大量的关于 GEICO 公司的资料。巴菲特知道，眼前的这位财务副总裁，对于 GEICO 公司和自己的导师格雷厄姆都是相当熟悉的，所以，巴菲特心里明白，绝对不可以得罪他。因为从戴维森那里，他可以得到很多对自己有用的信息。

戴维森得知了巴菲特是格雷厄姆的学生，并且专程来拜访自己，所以看在格雷厄姆的面子上，他打算给巴菲特五分钟的谈话时间。戴维森带着巴菲特来到自己的办公室，此时的巴菲特很直接地说明了自己的来意，并且他的诚恳让戴维森感觉到不好意思拒绝他的问题。于是巴菲特开始提出自己的疑问。他的问题很多，包括 GEICO 是什么？它做生意的方法是什么？它在公众中的形象如何？它未来的发展方向是什么，是否有它的发展潜力？当巴菲特的问题一出，戴维森就感觉到非常地吃惊。他意识到自己真的是小看了眼前这个年轻人，巴菲特的问题犀利而且富于智慧，这些问题都是作为一个优秀的证券分析家才会提出的问题。在戴维森看来，巴菲特日后一定会非常了不起。

从戴维森那里，巴菲特得知了很多关于 GEICO 公司和格雷厄姆的消息。原来，GEICO 是于 1936 年由一个名叫利奥·古德温创办起来的，此人独创性地想出通过直接邮购的方式出售汽车保险，从而取消了通常的代理商网络。同时 GEICO 的销售政策只对政府雇员，这个群体比其他群体申请赔

偿的份额要少一些。1947年，主要持有人想将股票变现，戴维森当时跟巴菲特一样也是个很普通的投资经纪人，他被GEICO公司雇佣去销售它。刚开始的时候，人们都没有接触过这种销售方式的股票，所以大家都不是很认可。戴维森无奈之下只好找到了格雷厄姆，并且把公司的销售理念和格雷厄姆深入地谈了谈，格雷厄姆认准了这是个金矿，决定要购买它的股票。于是格雷厄姆—纽曼公司马上筹资72万美元，这个数目在当时达到了整个公司资产的1/4，格雷厄姆用它来获得了GEICO一半的所有权。

经过一段时间的经营之后，低廉的销售成本和超乎一般的被保险人使GEICO公司成为一家很成功的企业。不久以后，格雷厄姆—纽曼公司将它的GEICO股份剥离给自己的股东，这样就促使了GEICO的股票开始公开上市交易。同时，戴维森也因为这次的销售工作完成得非常出色，被公司的领导重用，并且后来一步步做到了公司的财务副总裁。巴菲特和戴维森两人的谈话长达4个小时之久。后来戴维森回忆和巴菲特的第一次见面，他说：“在我们谈了15分钟以后，我意识到我在同一个不寻常的人谈话。我是财务副总裁，而他努力想搞清我知道什么。”

这是巴菲特第一次和GEICO公司的亲密接触，当时的他还不知道自己日后会与这个公司发生更大的联系，并且得到很大的收益。在和戴维森谈话后，巴菲特去看望了父亲霍华德，并和他一起谈了很多自己的理想，他的想法都得到了霍华德的支持，在父亲的心里，他是一个很优秀的儿子，他为巴菲特感到骄傲。

巴菲特在华盛顿停留了一个晚上，第二天，他又回到了奥马哈。回到自己最喜欢的城市，巴菲特把自己关在房间里，对这趟去华盛顿的收获做了一个仔细的分析和研究。他发现事实上GEICO公司的毛利是相同保险行业平均水平的5倍，它的赢利和利润都非常高。巴菲特对自己的发现很自信，但遗传了家族的谨慎基因告诉他他应该去找一些更有经验的专家来确认一下自己的想法。于是，巴菲特找到了当时一位著名的保险业专家，但是专家并没有肯定巴菲特的想法，他认为巴菲特将GEICO的股票价格高估了。但是巴菲特还是相信自己的判断。他把自己的想法告诉了格雷厄姆，但是导师这次

也没有给他确切的指示，所以，巴菲特也一度陷入了迷茫中，他也担心自己会选择失误。正如格雷厄姆说过的：“你既没有对也没有错，因为别人本来就不赞同你。”每个尽职尽责的择股者都会置身于这样的交叉路口，要在一桩貌似荒唐的交易中投入自己的资金的确是相当困难的。

当巴菲特处在这样一种低谷的时候，一本吸引他眼球的书引起了极大的兴趣。这本书是由著名的穆迪投资者服务公司每年定期发行的指导性分析报告，里面收录了很多关于债务证券的研究以及风险的知识 and 指导。巴菲特像小孩子读心爱的漫画书一样充满了热情，一页一页地阅读厚重的穆迪手册，在里面寻找线索。从这本指导手册里，巴菲特也找到了很多的入门技巧，他相信自己的眼光是正确的，并且他逐渐明白了一个道理，没有人会告诉自己哪个公司的股票最便宜，这些只能自己去判断，靠自己操作。

当巴菲特想明白了这个道理后，他开始恢复了往日的信心。选择一种股票靠的不是人们的突发奇想，而是事实。巴菲特将此语铭记在心，一部分原因是因为他把格雷厄姆看成一种理想的形象——就像一个“英雄”，如同他父亲一样。在巴菲特—福尔克公司里，巴菲特试着去销售 GEICO 股票，并且巴菲特自己也从中投资了 8000 美元到 GEICO 的股票中，这 8000 美元在当时是巴菲特全部积蓄的三分之二。同时，巴菲特也把这支股票推荐给了经常光顾巴菲特—福尔克公司的老顾客，但是几乎没有人敢听巴菲特的建议去买 GEICO 的股票。因为当时这是一只鲜为人知的股票，人们担心其中的风险，所以巴菲特一开始并没有卖出去多少，所以他的薪酬也比别人少很多，这让苏珊难免会有些抱怨。

就在巴菲特陷入两难的境地的时候，姑妈艾丽斯站了出来，她很相信巴菲特的建议，并且率先买了 100 股 GEICO 的股票。接着，巴菲特的朋友们也出于尝试的态度买了一些，以此来表示对巴菲特的支持。后来，GEICO 的这只股票在不到两年的时间里就翻了整整两倍。跟着巴菲特投资的人都赚了一笔。

当巴菲特沉浸在胜利的喜悦中时，令他没有想到的事情发生了。虽然他这次有了小成绩，但是在老顾客的心里，还是没有完全的信任他，顾客们都

认为他缺乏经验，有许多次都是顾客先听听巴菲特的言论，然后到自己的经纪人那里检核一番后才从他手中买进。这样的事情让巴菲特十分生气，他在巴菲特—福尔克公司里的研究对于一个经销商而言都只是徒劳而已，不论主意多棒或不怎么样，这个角色都不过是站在那里挣着同样微薄的佣金。巴菲特感觉到了很大的不公平，他开始厌倦这样的日子，因为一直这样下去，他的百万富翁梦是无法实现的。

最终，巴菲特还是选择了靠自己的努力去寻求导师的帮助。并且，在他日后的成功生活中，他一直不喜欢劝说别人去投资，尤其是当他意识到他自己的利益仅仅是取得佣金，跟别人的利益没有任何关系的时候，他更加坚定了自己的想法。后来巴菲特又发现过很多便宜但可以带来丰厚收益的股票。比如堪萨斯城市生活股票，杰纳西峡谷天然气股份以及西部保险证券等都以赢利能力3倍左右的价格在市场上交易。巴菲特正是用这一次次的不断尝试，积累着自己的经验，吸取着曾经经历过的教训。

22. 21 岁老师，在奥马哈讲投资学

实际上，年轻时的沃伦·巴菲特十分不喜欢劝说别人去投资。然而他很清楚地认识到，要想成为一个成功的投资者，就必须去试图劝说别人。此时的巴菲特才刚离开大学校园，为了实现成为一个专业投资人的愿望，他投资 8000 美元成为了一个股票销售商，也正是这段经历，让巴菲特明白：自己距离一个专业投资人还有多远，自己还欠缺些什么。在销售股票期间，巴菲特遇到了各种各样的客户，不过绝大部分客户面对一个初出茅庐的小伙子都不信任，这让巴菲特十分恼火，所以他常常向自己的高尔夫球教练抱怨。练鲍·德怀尔是巴菲特的教练，同时也是他的朋友，看着巴菲特苦恼，他建议道：“让他们觉得你能，嗯，能节省点税金，这样就没人将你拒之门外了。”作为格雷厄姆的得意门生，巴菲特是哥伦比亚大学唯一一个以全 A 成绩毕业的学生，不管是投资股票还是证券，他都是懂些入门技巧的，只不过此时的他还缺乏投资经验。

在销售股票的时候不被客户信任，这种滋味很不好受，但巴菲特很快就发现，也许这些客户不信任自己，并不仅仅是因为经验，除了经验，自己欠缺的正是说服他人的演讲能力。对于当时的沃伦·巴菲特来说，劝说别人投资并没有多少实际意义，因为即使他能够成功说服别人投资，他所能获得的也仅仅只是一份微薄的佣金而已，他已经意识到自己的利益与投资人的利益并不是一回事，但如果没有说服，那么就得不到客户的信任，这让巴菲特感到十分不自在，所以，他决定提升自己。

年仅 21 岁的巴菲特并没有意识到，提升演讲能力的决定是多么明智。多年后，站在股东和媒体的面前，他的即兴演讲总是那么吸引人，以至于所有人都认为他肯定准备了腹稿。巴菲特的演讲几乎都与投资有关，实际上，投资是一个十分抽象而又不容易理解的事情，然而他总是能用最简洁、最容易理解的方式来诠释那些抽象无比的投资理论。除此之外，漫不经心的演讲态度可以说是巴菲特最大的特色，神奇的是这种态度并不影响他对演讲内容的专注，这也正是他的魅力所在。

在接下来的这段时期内，巴菲特取得的最大进步并不是投资，而是演讲技巧。那段时间，巴菲特在巴菲特—福尔克公司工作，期间他参加了戴尔·卡耐基的公开课。说到卡耐基，相信大家并不陌生，他是个天才的销售者，口才自然不必多说。在他的公开课上，巴菲特吓坏了。演讲最需要克服的就是这种恐惧心理，所以，巴菲特拼命控制住害怕在公众面前说话的那种恐惧。不得不说，巴菲特在卡耐基的公开课上受益良多。然而光听演讲理论是练不出口才的，年轻的巴菲特当然明白这个道理，于是他开始四处寻找锻炼口才的机会。很快，他找到了一份非常不错的兼职，那就是到奥马哈大学教“投资学原理”。这个机会简直是为巴菲特量身打造的，因为不仅可以锻炼口才，还能提高自己说服他人投资的能力，而这正是巴菲特所欠缺的。就这样，21 岁的沃伦·巴菲特成为了奥马哈大学最年轻的教授。

巴菲特的课程主要安排在晚上，第一次上课时，巴菲特才发现自己比学生们年轻得多，坐在下面的学生都是三十岁到四十岁的人，其中有相当大的比例是医生。当巴菲特带着自己的教案一脸严肃地走上讲台时，年长的学生们看着这个稚嫩的面孔发出一阵阵窃笑。是的，他们不认为这个敞开领口的年轻小伙有什么真本事，所有人都在等着看笑话。

如果是以前的巴菲特，也许会害怕出丑，害怕在这么多人面前说话，害怕学生们不信任的眼神，但他已经不再是以前的巴菲特了，在卡耐基的公开课上，他就已经克服了这种公开演讲的恐惧。巴菲特丝毫不在意地走上讲台，然后云淡风轻地开始讲课。巴菲特是个很聪明的人，他一开始就谈到了格雷厄姆。格雷厄姆是一个相当传奇的人物，尤其是在华尔街投资领域，所

以，当时格雷厄姆的投资理论简直被人们当成投资的金科玉律，作为格雷厄姆的得意门生，他对导师的投资理论很熟悉，所以在他谈了五分钟之后，台下所有的学生都认真听了起来，因为他们已经被巴菲特的专注所征服。

同时巴菲特秉承了格雷厄姆的上课风格，总会在课堂上插入一些活泼、生动的小故事使课堂气氛活跃起来。他风趣幽默的授课方式使枯燥的投资理论变得生动有趣。巴菲特演讲的最大特点就是随意，也正是这种随意让他显得异常有魅力。据一位名叫利兰的医生回忆：巴菲特在讲述投资的时候丝毫没有自卖自夸，他很随意，就好像和老朋友一起讨论股市行情，一起研究投资策略那样随意，他不用说很多话，你就会被彻底折服。实际上，巴菲特很喜欢这份工作，看到台下那一双双专注而信任的眼睛，他就会陡然生出一种成就感。巴菲特在奥马哈大学连续教了好几个学期。当时，他主要是以《聪明的投资人》一书作为自己的主要讲座内容，不过他一点也不喜欢照本宣科，所以，这本书也只能算是基础，除此以外，他还常常在课堂上添加一些生活中有趣的故事，投资过程中的笑话等等来活跃气氛。

在讲台上，巴菲特十分幽默，他常常故弄玄虚以吸引大家的注意力。“接下来，我马上就要告诉你们，怎样在华尔街致富，这可是很机密的。”说到这里，巴菲特就会故意压低嗓音，右臂很笨拙地弯着，身子往前探着，看起来真的像透露秘密的模样。每当这个时候，台下的同学们一个个都竖起了耳朵，生怕巴菲特的声音太小，自己听不到。巴菲特对大家的心思了如指掌，而且还会专门停顿一会，然后接着讲道：“快，快把门关上。投资就是一场心理战争，当别人都害怕的时候，你就装得贪婪，当他们贪婪的时候，你就要装得十分害怕……”

事实上，巴菲特的学生们平时也在投资股票。在美国，医生是很受人尊敬的职业，而且收入也十分不错，自然在投资方面也颇有实力。虽然他们年龄比巴菲特大得多，但在投资领域却并不专业，所以，大家总想从巴菲特的嘴里套出一些小道消息，比如哪支股票会涨，哪支股票会跌，哪家公司有内部消息，巴菲特有没有买股票，买的又是哪支股，买了多少等等。学生们总是绞尽脑汁想套出些什么，可是巴菲特从来都不会透露任何关于股票的内部

消息，在这一点上，他和自己的导师格雷厄姆十分不同。

每次同学们打探情报都会装出若无其事的样子，不过巴菲特对此还是笑着拒绝。久而久之，同学们便有些失望，甚至其中一个叫察恩的学员，还专门写了一首悲伤的歌谣在课堂上大声读了出来：“亲爱的——商业交易——顾问哦，你是否听到，我们在哭泣，眼泪啪嗒啪嗒掉落在地，你也不愿意开口透露一句，为什么你不愿意说，你到底买了些什么？”听完这首歌谣，巴菲特忍不住笑了，不过他还是什么都没说。因为他从不认为这些小道消息是有价值的，事实上，他总是建议同学们不要去股票经纪人的嘴里套小道消息，因为这些人根本不可靠，他们的消息也不值得信任。虽然巴菲特也是一个年轻的股票销售商，但他还是这样忠告大家。

在巴菲特看来，在投资领域，所有共享的信息都会让投资人紧张，从而影响其买入或者卖出的交易行为。在实际操纵过程中，这些信息很有可能会被某些有心人士利用。也就是说，这些所谓的小道消息只不过都是障眼法而已，我们无需知道，因为知道得越多反而越会影响我们的正确判断。只有那些没有价值的消息才会在经纪人以及投资人之间传来传去，因为有价值的信息就等于财富，如果知道了某支股票要涨，谁会去告诉其他人呢？肯定是自己偷偷买进，然后等着赚钱。正确的消息、好的主意都是非常私有化的，没有人会到处传播，因为这些消息会被视为赚钱的法宝好好藏在心里。

作为一个教师，巴菲特在课堂上说话的时候，总是带着强烈的热情，所以能够在最短的时间里把同学们的注意力吸引过来。在巴菲特看来，在公众面前说话并不是一件严肃的事，因此他总是很随意。不过既然是说话，肯定要诚实，对于自己所说的每一句话、每一个投资理论，巴菲特又是那样地专注认真，这听起来似乎很矛盾，但这种矛盾在巴菲特那种非正式的举止配合下又显得十分和谐。巴菲特以其独特的教学风格给学生们留下了深刻的印象，他的很多学生在时隔很多年后仍然对巴菲特的课记忆犹新。许多年后，巴菲特已是一个专业投资者，不过学员们还记得他，而且还有位医生也加入了巴菲特的行列。儿科医生卡罗尔·昂格鲁也是巴菲特的学生之一，他对巴菲特奇特的教学方法感慨万千：“他教我们使用尺子计算复利的方法，也让

我们彻底信服了‘复利创造奇迹’的神话。”

在奥马哈大学任教期间，巴菲特并没有忘记做一位专业投资人的职业梦想，他也正在努力接近自己的梦想。闲暇时间，他常常独自思考，思考如何用简单的话来讲投资学原理，也思考未来的股票走向，并寻找那些便宜股。一旦思考起来，巴菲特是十分专注的，他会低着头在房间里慢慢地走过来走过去，由于太过于专注，所以往往会撞到墙上，不过他丝毫不在意，撞墙后转身继续一边走一边思考，直到再次撞到墙壁，没有什么能够打断他的思考。

在父亲霍华德的眼中，儿子沃伦·巴菲特是一个非常诚实的股票经纪人，在巴菲特还没有正式成为一个专业投资者的时候，霍华德就对他充满了赞赏。据霍华德担任议员时的同事回忆，闲暇的时候霍华德总是喜欢不停地谈论巴菲特，言语之中充满了喜爱。那时候巴菲特还只是一个初出茅庐的菜鸟，还没有在投资界取得令人自豪的成绩。事实上，巴菲特也确实是一个诚实的经纪人，在奥马哈任教期间，他很诚实地把自己所知道的投资技巧原原本本地告诉大家，其中包括格雷厄姆的“烟蒂”投资经。虽然他是一个股票经纪人，但从来没有借着老师的便利，向同学们推销任何股票。当时，巴菲特手里的股票并不好卖，他完全可以在同学们想套小道消息的时候放放烟幕弹或者推销一下自己的股票，但事实上，巴菲特从来没有这样做过。

即便是在后来的投资生涯中，巴菲特也始终都坚持着诚实，也正是这种诚实让他赢得了更多股东以及客户的信赖。在奥马哈任教的这段经历对巴菲特来说，具有十分重大的意义，他从一个讨厌说服别人的人变成一个演讲高手，但巴菲特很清楚，任何演讲和说服都不仅仅是形式，更重要的是内容，唯有以诚实为灵魂，演讲和说服才会变得更有意义、更有效果，对于准备投资的股东来说尤其如此。

23. 进入华尔街，迅速成为套利高手

进入到格雷厄姆—纽曼公司的巴菲特，在公司的表现很突出，并且此时的巴菲特对导师很崇拜，而且格雷厄姆把巴菲特当作他门徒中最优秀的一个，在他的眼中，巴菲特和自己有很多相似的地方。格雷厄姆—纽曼公司是一项共同基金，它根据一些选择的技巧来买进股票，格雷厄姆热衷于猎取那些以低于它们净营运资本 $1/3$ 的价格交易的股票——换句话说，那些便宜极了的股票。于是当巴菲特或另一个助手发现了这种股票，他们就会把它交给格雷厄姆，但是助手们通常都会避开杰里·纽曼——格雷厄姆的合伙人，因为此人的名声很不好，大家都不愿意和他打交道。

为了配合丈夫的工作，苏珊跟着巴菲特来到了华尔街，他们在郊区的怀特·普米恩斯租了一套花园公寓。夫妻两个人在这里开始了一段很难忘的时光，因为在他们搬去不久，苏珊就生下了他们的儿子霍华德·巴菲特。格雷厄姆为了表示自己的祝贺，送给了巴菲特一台摄像机和影像放映机，这些东西对于一个仅仅被雇几个月的雇员而言，那简直是家里最值钱的宝贝了。而这点恩惠也让巴菲特更加尊重他的导师。但是身为人父的巴菲特依然和在奥马哈的时候一样，十分珍惜自己挣来的每一分钱。尽管巴菲特现在的生活很富裕，但是他还是主张生活要节俭，所以他给儿子借来一张小婴儿床，这让苏珊觉得难以接受，她想给儿子最好的，但无奈于巴菲特的节俭，只好勉强接受。

一天，当格雷厄姆和巴菲特一起去办公室附近的一家熟食店吃午饭的时

候，格雷厄姆说：“巴菲特，金钱对于你我而言没有任何差别，我们是一样的，我们的妻子都会过得更好的。”

事实也正像格雷厄姆所说的那样，巴菲特和苏珊的生活开始一天天好起来，这也使得苏珊渐渐相信了巴菲特之前跟自己说的会成为很富裕的人的话。在当时的华尔街，跟巴菲特和苏珊一样在这里打拼着年轻夫妇有很多，他们来自不同的城市，但都是因为一个共同的财富梦想聚集到了华尔街。巴菲特和苏珊这对年轻的夫妇在这个圈子里可以说是很引人注目的。巴菲特是有名的格雷厄姆的得意门生，并且还在大多数人都羡慕的公司里有着很好的工作。苏珊在这里认识了好朋友罗克珊·勃兰特，她的丈夫豪利是个股票经纪商，两个人平时经常在一起聊天。勃兰特回忆和苏珊一起的时光曾经这样说道：“他们和我们认识的其他年轻人很不一样。他们更单纯，或至少他们显得是那样的。苏珊当时还对我为何还没有孩子很感兴趣，并且还是她鼓励我说出了自己的想法。”

巴菲特的另一个邻居叫布鲁克·布拉泽，他们属于那种坚守 20 世纪 50 年代风格的一代人，给人们的感觉有些呆板。巴菲特和苏珊平时在生活中很少注重一些保守的礼节，与布鲁克夫妇相比，显得更随意一些。在邻居一起聚会的时候，巴菲特家的孩子们总是所有孩子中最活泼好动的，他们不像那些受到约束的孩子显得很安静，反而苏珊的纵容会让他们成为整个宴会的一部分。有的时候在巴菲特家吃饭，年幼的豪伊还刚开始会爬，罗克珊·勃兰特便有种“到处都是孩子和玩具”的感觉，并且这种感觉让人很放松，有点自由又有点放松，总之会很舒服。

当然，巴菲特在格雷厄姆—纽曼公司工作期间也增长了很多投资经验。在格雷厄姆手下工作，巴菲特总觉得自己特别的有底气，从导师那里，他学会了不去凭感觉判断一只股票的命运，而是要经过自己的不断地调查和了解以及理性思维来推断。巴菲特在选择股票时从来不会轻易地否定一只股票，在他的思维中，只有坚持最理性的投资行为才会给自己带来最多的收益，也才会带来最安全的投资，风险度可以减少很多。用巴菲特自己的话说就是：“投资并不是仅仅凭借自己的智商就可以决定胜负的一种游戏，理性

才是投资的主要因素。”格雷厄姆说：“一个人离华尔街越远，对所谓股票市场预测与选择买卖时机的主张也就会越发怀疑。”后来，在巴菲特的投资过程中，他的购买决策从不受市场总体水平的影响，即使在较高的市场价格条件下，很多人望而却步时，他仍然一如既往地购买他认为有吸引力的公司的股票。

在格雷厄姆教给巴菲特的知识中，他一直强调，对于一个被视为投资的证券来说，其本金必须有某种程度的安全性，并有满意的回报率。格雷厄姆解释说，所谓安全并非是说绝对安全，而是指在合理的条件下投资应不致于亏本。格雷厄姆不认为一个非常反常或不可能的事件会使一个安全的债券拖欠。巴菲特一直遵循着导师的投资原则，始终很谨慎地选择着每一只股票。通过之前的可可豆的交易，巴菲特从中总结出了自己的观点：“这种交易，利用了不同市场的价格差异，从而从中得到更多的收益。”在格雷厄姆—纽曼公司的手册中，这种方法被称为套利，并且它也是整个公司在运营过程中的一个主要组成部分。巴菲特是一个在任何事上都快人一步的人。格雷厄姆能够把满是一栏栏数字的一页纸浏览一遍，然后指出其中的一个错误，这能力让他的学生惊叹不已。

在实际工作中，巴菲特将这种套利的方法充分地利用了起来，并且在它的应用方面，超过了在格雷厄姆—纽曼公司的任何人。杰里·纽曼的儿子霍华德·纽曼也在那里工作，他说巴菲特聪明绝顶而且又很谦虚，甚至要比格雷厄姆更胜一筹。而对于亨利·勃兰特这个哈佛商学院毕业的优等生来说，他感兴趣的是巴菲特对股票比任何人都懂得要多，而他把它们解释得如此简单，而且又毫不牵强。

私下里，聪明的巴菲特对套利方法进行了深入的研究，后来经历了在1954年罗克·伍德公司宣布用可可豆回赎部分股票的事件中，巴菲特抓住商机，用股票换回可可豆的同时，再在商品市场出售可可豆，在可可豆市场价高位的时候赚到一笔巨大的利润。这是他进入格雷厄姆手下工作的第一笔大单生意，这件事情对巴菲特在以后的投资生涯中熟练运用套利的方法获取收益有着至关重要的影响。巴菲特初次进入华尔街的时候，老一辈的人都还

处在对上次大危机的恐惧中，从哈佛商学院毕业的学生中，也只有很少的一部分人来到了华尔街。华尔街从外表上看它是一座饰有宽嘴的巨大堡垒，黑色的豪华轿车等候着大脑疲惫不堪的人们，但它的实质却是一个落后的古老城市，依然使用着一成不变的技术，新一代商人还没有崛起，它急需一个更有发展眼光的人来改变它的现状。毋庸置疑，巴菲特就是这个最合适的人选。

在华尔街的金融历史上，股票行情最后一次达到最高点是在 1929 年。1929 年到 1932 年期间，道·琼斯债券指数从 97.70 跌至 65.78。像股票一样，债券不仅失去了合理的价值，而且使许多发行人破产。事实上，这次 1929 年的股市灾难并非投机试图伪装成投资，而是投资赶时髦而成了投机。对于像格雷厄姆这样的人，再也不想回到在那之后发生的可怕事件中。他对自己所称的“新一轮投机”深感忧虑，于是他一直在手头留着一套 1914 年以来的穆迪手册——仿佛近来的一切都令人感到疑虑，也是因为经历了这些大的波折，使得格雷厄姆的一生都被投资和投机问题所困扰。在他看来，机构投资者所进行的活动显然是投机性的。

此时的巴菲特依然对自己的导师有很强的依赖性，他急切地想从格雷厄姆那里学到他所有的投资技巧和经验，所以他会找所有和导师接触的机会一起探讨他认为涨势好的股票。并且巴菲特还对格雷厄姆—纽曼公司截止到 1956 年的 30 年间所有的套利方式进行了仔细的分析，他得出一个结论：来自套利交易的年平均收益率高达 20%。这个结论增加了巴菲特的信心，因为他终于找到了一个更加适合自己的方法来稳固自己在华尔街的位置。当勃兰特一家与巴菲特全家和其他华盛顿夫妇们在一起娱乐时，大家会陷入一种古怪的仪式中。饭后，男人们聚到屋里，巴菲特则一屁股坐到一张很舒服的粗扶手黑白呢的椅子上，而其他都比巴菲特年长的人，都坐在地板上听他说话。他神情严肃地解释宇宙万物，就和他在兄弟会晚会上的情景一样。勃兰特把这些专心听巴菲特讲座的人称为“耶稣和信徒们”。

事实上人们听从巴菲特的讲座并且着迷是有根据的。经过在格雷厄姆—纽曼公司的锻炼，巴菲特把自己的优点充分利用了，并且他还将自己大部分

的精力用在了如何更好地发挥套利的作用上。有的时候，他还会因为研究更赚钱的套利方法而把自己关在屋子里不让任何人打扰，当他深深地陷入沉思时，他会在房间里踱来踱去，害羞地低着头。甚至有的时候他会撞到墙上然后折头往回走，之后在另一头再次发生同样的情况。没有任何事情能让他分神。

格雷厄姆认为，满意的回报不仅包括股息或利息收入，而且包括价格增值。在1929年股市暴跌后的二十年里，无数学者和投资分析家研究并推出了普通股投资的不同方法。事实上，在1929年之前，上市公司主要是铁路行业的公司，工业和公共事业公司股票只是全部上市股票中的一小部分。银行和保险公司等投机者所钟爱的股票都未上市。这些以铁路公司为主的上市公司都有实际的资本价值支撑，大多以接近面值的价格交易，在格雷厄姆看来，都有投资价值。

巴菲特很支持格雷厄姆的这个想法，他用自己的实际行动来符合导师的理论。巴菲特一直都很喜欢做生意，他和国民警卫队的朋友吉姆·谢弗合伙买了一个加油站。他们买的是一家辛克莱加油站，离一家德士古加油站很近，后者“总是卖的比我们好，这简直让我们发疯”。巴菲特和他的姐夫杜鲁门每个周末过来帮忙，他们带着微笑洗挡风玻璃，做任何他们能做的事情去吸引新的顾客。但是巴菲特的努力并没有收到多大的成果，司机们大部分还是认德士古加油站，这件事情让巴菲特第一次真正的感受到了顾客的重要性。

巴菲特很清楚，如果自己想要真正成为一个在投资界有地位的人，就还要学习有更多的知识。于是他更加致力于运用套利交易的技巧进行投资，同时在使用过程中不断地对这种方法加以完善。经历了很多次的不断的投资实战，最后巴菲特将这种投资方法应用得得心应手。当格雷厄姆决定退休的时候，巴菲特和杰罗姆·纽曼的儿子米奇·纽曼一样，成为格雷厄姆·纽曼公司的接班人，但格雷厄姆最终没有确定让谁做接班人。因为在格雷厄姆的心里，这两个年轻人都是非常优秀的经营管理者 and 出色的投资家，这样有才华的人，他们的未来一定可以有一番更大的作为。

事实也证明，巴菲特没有让他一直很崇拜的导师格雷厄姆失望。在华尔街的投资史上，他发挥了自己最大的作用，让人们见识到了他更为突出的投资才华，也给投资界创造了很多的奇迹。每一次的投资，巴菲特都始终把导师对自己的规劝记在心里，坚守着自己的谨慎原则。

24. 机会受阻，巴菲特在沉默中离开

巴菲特在格雷厄姆公司工作了一段时间，但是他的工作好像并没有像他曾希望过的那样，可以和格雷厄姆很接近。由于和格雷厄姆在很多观点上出现了不同的看法，巴菲特在格雷厄姆—纽曼的工作受到了很多的限制。事实上，格雷厄姆在很多的投资观念中都保持着一个很保守的态度，他不喜欢巴菲特那种看上去有很大风险的冒失投资行为。很多时候，员工给自己的建议他都不放在眼里，他拒绝对公司进行任何主观的分析，而是乐于坚持自己的数学准则。用巴菲特的话来说，格雷厄姆“有一层外壳围绕着他。每个人都喜欢他，每个人都崇敬他，同时也喜欢在他周围……但没有人能接近他”。

在巴菲特看来，格雷厄姆—纽曼公司的股票需求量是很大的，公司还经营着一项个人基金——纽曼及格雷厄姆基金，但是在这两项业务之间，办公室只管理着 1200 万美元的资金，这在当时只是一笔很小的数目。格雷厄姆出于对股市行情的紧张和担心，他怕自己的资金再一次被套牢，于是他让纽曼及自己的合伙人抽走一些资金。卡胡说巴菲特和格雷厄姆“就此争论不休”。知道他们脾气的人都明白，这两个人在很多意见上已经开始变得分歧越来越大，所以卡胡的形容一点都不夸张。当市场里出现持续上涨势头的时候，格雷厄姆却变得更加焦虑了。到 1955 年，道·琼斯指数突破了 420 点，比 1929 年的高点还要高出 10% 之多。巴菲特认为格雷厄姆—纽曼公司以高于证券组合价值 200 美元的溢价交易，大约达到了 1200 美元。当时由于格雷厄姆在华尔街的名望，于是许多人只买这种股票来作组合。

格雷厄姆—纽曼公司的业绩相当不错，但并不十分可观，从 1945 年到 1946 年它每年赢利 17.4%，和标准普尔 500 的水平相平齐。巴菲特开始试着让自己不再依赖格雷厄姆的公司，他想要试着自己去开创一个属于自己的投资天地，因为现在的格雷厄姆在很多时候都表现出过分的谨慎，这让巴菲特的很多想法都没有办法实现。巴菲特认为，格雷厄姆—纽曼公司的发展一直都受着很大的限制，面对很多的机会和选择，要是格雷厄姆早点动手的话，他早就把他的业务扩成一项大生意了。但是格雷厄姆的首要目标并不是要挣钱——而是要避免损失。

据格雷厄姆的一个助手——欧文·卡胡说，如果有人想和格雷厄姆谈论一家公司的产品，“本就会眼睛看着窗外流露出厌烦的神情”。

事实上，巴菲特和格雷厄姆之间的差别是真实存在的。巴菲特感兴趣和追求的是究竟是什么使得一家企业比另一家更成功，格雷厄姆则盲目地信任公司管理能力，因而并不赞成巴菲特为了搜集信息而去别的公司拜访。早在 1965 年，巴菲特就意识到格雷厄姆购买廉价股票的策略并不奏效。按照巴菲特的说法，用格雷厄姆的价值方法所购买的股票价格如此之低，以至于这些公司的经营只要稍有一些变动，投资者就会卖掉它。巴菲特很形象地把这种投资策略称为“烟屁股”方法。一个投资者走在大街上时，看见地上有一个烟屁股，便捡起来吸上最后一口。尽管这样吸烟很糟糕，但它的价格却使这最后一口怎么说也还算值得。巴菲特同样认为，为使整个公司的利益更有保证，就必须要有一个人出来扮演着清算员工的角色，这样也有利于使得格雷厄姆的策略长期有效。

有一次，巴菲特因为和格雷厄姆发生了一次分歧后心情很郁闷，于是他来到自己经常去的高尔夫球场，跟自己的教练谈心。他告诉自己的高尔夫球教练说他学到了许多东西，但同时也提到格雷厄姆“坐在 400 万美元资金上，努力想决定何时重返市场”，这与自己想象中开创他事业的方式大相径庭。半个世纪已经过去了，根本没有理由说市场为什么不能上升。但是老一辈人还是频频想起 1929 年的情形，国会对未来可能出现的破产深感不安。这给巴菲特很大的打击。这样的观念是很落后的，想要在投资上充分地发

挥，就必须善于接受新的观念和思想才可以。沃尔特·施洛斯曾买下了哈洛依德公司，这是一家拥有使用静电印刷技术权利的普通摄影公司。股票价格是 21 美元，而哈洛依德正在营运的业务占其中 17 美元的份额。因此，施洛斯指出可以在静电复印机上获利 4 美元，但是格雷厄姆对任何投机都不感兴趣。他会说：“沃尔特，它还不很便宜呢。”巴菲特觉得这是个机会，但是他手头的基金资本只剩下 5 万美元，这无法给他一个大量的投资活动的机会，所以他也只能进行一个小范围的投资，但也收获了很好的利润。事实上，格雷厄姆的这种公式化的方法使他吃了大亏。

不管怎样，巴菲特在格雷厄姆—纽曼公司受到很多的挫折，并且他觉得自己在很多方面都开始受到限制，根本就放不开手脚。在格雷厄姆的理论中，他始终认为，对于一个被视为投资的证券来说，其本金必须有某种程度的安全性，并有满意的回报率。格雷厄姆解释说，所谓安全并非是说绝对安全，而是指在合理的条件下投资应不至于亏本。20 世纪 20 年代中后期，纽约股票市场进入牛市状态，股票发行量及交易量急剧增加。经济繁荣导致了进一步的投资，大多数投资投在房地产上。在格雷厄姆—纽曼公司工作期间，巴菲特所做的研究促使他更深入地挖掘公司的财务报告，以便理解是什么原因导致了公司股价的下跌。巴菲特发现，他廉价买入的几只满足格雷厄姆检验准则的股票之所以廉价，是因为这些公司的基本业务正在遭受损失。

在格雷厄姆的眼中，巴菲特在很多时候看上去很像一个准备打电话给经纪商的人，他也很清楚自己这个得意门生日后一定会有大的作为。但是，格雷厄姆依然在所有的投资上坚持着自己的原则，任凭任何人规劝，他还是会自己思考和计算过后才做出自己认为最好的那个选择。格雷厄姆不认为一个非常反常或不可能的事件会使一个安全的债券拖欠。而满意的回报不仅包括股息或利息收入而且包括价格增值。格雷厄姆特别提到“满意”是一个主观性的词，投资回报可以是任何数量，不管有多低，只要投资者做得明智，并在投资的界限内。在早期的投资活动中，巴菲特对格雷厄姆的投资策略和分析方法虔诚之至。但是他发现了导师的谨慎过度已经几近阻碍公司的发展后，巴菲特开始慢慢地想试着逃离这个他曾经很憧憬的公司。

巴菲特家族的家训告诉巴菲特，他不能一直处在一种状态，他需要很清楚地知道自己想要的东西。所以，即使在格雷厄姆—纽曼公司受到了各种各样的限制，但是巴菲特一直私下里默默地进行着自己的投资，有的时候他会取得一笔不小的收入。巴菲特一点一点的进步让苏珊很是欣慰，她很支持巴菲特坚持自己的想法去做。事实上，巴菲特自从1950年离开大学校园以来，他的个人资本已由9800美元激增到了14万美元。在格雷厄姆—纽曼公司工作的这两年以来巴菲特也算有了一定的收入，但是他始终没有满足于这样的小成就，巴菲特一直坚信自己一定可以实现百万富翁的梦想，所以他会一直为了自己的梦想努力。

随着投资经验的不断积累，巴菲特在投资方面逐渐形成了自己独特的见解，而且他的投资策略一直都保持着最高的准确率，几乎每一只他看上的股票最终都会升值，给人们带来很大的收益。通过寻找以低于净资产的价格出售的公司，巴菲特买入了一家无烟煤公司、一家街区铁路公司以及一家风车制造公司的股票。但他很快意识到，按照格雷厄姆严格的数量界限去购买的这些股票根本无利可图。可是巴菲特自己的积蓄根本就够不上去进行大手笔投资的资格，所以，那个时候的巴菲特也只有看着这一笔笔的大生意消失在自己的面前了。虽然经受着一次次的打击，但是巴菲特一直保持最谦虚的态度，他始终都没有埋怨过格雷厄姆。他还引用了凯恩斯的话来解释他的困境：“困难不在于产生新观念而在于背离老观念。”当然，巴菲特也不得不承认，格雷厄姆教给他的投资哲学及方法对他太有价值了，反而推迟了他的进化。

巴菲特很清楚，想要获取一只股票的最大价值，就得找到各种大量的资料来进行分析，而这个过程却需要他积累很多很丰富的经验教训。按照巴菲特的解释，假如你用800万美元买下了市场价值为11000万美元的公司，如果以当时的市场价格出售，那么你将获取厚利。但是，如果公司的经营状况很差，并且你在十年后才出售，那么你的收益就可能在平均水平以下。巴菲特认识到，“时间是好公司的朋友，是平庸公司的敌人。”除非你能帮助清算这个效益很差的公司并从公司的市场价值和购买价格的差价中获利，否则你

的收益将和这家业绩很差的公司一样悲惨。

事实上，巴菲特在格雷厄姆那里的确也学到了很多对自己的投资有益的知识，格雷厄姆—纽曼的一位投资者同时也是一位物理学家霍默·道奇向格雷厄姆提了一个人们常常提起的问题：“谁将继承您的衣钵？”格雷厄姆暗示说是沃伦·巴菲特。可见，巴菲特在格雷厄姆的心里是最得意的门生了。而巴菲特也的确没有让如此重视自己的导师失望。在1929年股市暴跌后的二十年里，无数学者和投资分析家研究并推出了普通股投资的不同方法。格雷厄姆描述了三种方法：横截面法、预期法以及安全空间法。甚至在今天，巴菲特依然会继续信奉格雷厄姆的基本观点——安全空间。“即使在读到这个理论的四十二年后，我仍然认为安全空间这四个字是正确的。”巴菲特从格雷厄姆那儿学到的最有价值的思想是：当公司股票的市场价值明显低于其内在价值时，购买这类股票就是成功的投资。

巴菲特总结了自己在格雷厄姆—纽曼公司的收获与经验，他还是很佩服自己导师的很多独特见解，虽然在很多方面受到了限制，但巴菲特始终承认格雷厄姆给自己的建议是很值得去思考的。按照格雷厄姆的定义，一个运用正确的逻辑进行金融分析，并遵循本金安全和合理回报率的原则的人即是一个投资者而不是投机者。尽管有佛罗里达房地产公司昙花一现的繁荣和接踵而来的一系列破产事件，商业银行和投资银行仍然继续推荐房地产公司股票。又比如，仅在市场低迷时买入证券会导致一些困难，因为很容易诱导投资者挖空心思去研究用于预测股票价格高低的模型或公式，但是这很容易使得购买者在购买股票前等待市场进入低迷期以及购买后等待市场进入牛市的整个过程可能相当漫长而令人乏味，甚至到头来空欢喜一场，一无所获。

在实践的过程中，巴菲特也不断地遇到很多的困难，处在困境中的巴菲特开始真正地明白了为什么格雷厄姆会那么的谨慎和担心。作为真正的投资者，要承担很大的风险和责任，所以，即使是在很多年以后巴菲特也深深地记着自己投资的责任，巴菲特的做法得到了更多人的信任。除了成为巴菲特思维框架的安全空间理论外，格雷厄姆还帮助他认识到了跟踪股市波动的愚蠢性。格雷厄姆曾教导巴菲特说，股票既有投资特征也有投机特征。安全空

间有助于解释股票的投资特征。

巴菲特始终谨记导师的教诲，他知道自己以后的投资路上一定少不了这些宝贵的财富。所以，在1984年的时候，巴菲特应邀去参加哥伦比亚大学纪念《证券分析》一书出版十五周年的集会，他在这次会上发表演讲时指出，有相当一部分成功的投资者承认他们共同的投资知识来源于本·格雷厄姆，而自己的成功也离不开这位最亲近的导师。

25. 合伙创业，巴菲特有限公司诞生

沃伦·巴菲特以优异的成绩从学校毕业了，那年他正好 26 岁，本想在格雷厄姆—纽曼公司得到工作，但是格雷厄姆却婉言拒绝了他。理由是这段日子正是犹太人被华尔街的非犹太人公司拒之门外的时期，格雷厄姆想要留一些机会给犹太人。巴菲特再也没有到华尔街别的地方找工作——也就是说，去为他不认识的人工作。他回到了他热爱的家乡奥马哈。

巴菲特的父亲为他在自己的公司里找了一份最普通的工作，想让巴菲特在这里经受更多的锻炼，在奥马哈的巴菲特—福尔克公司里，巴菲特做起了股票销售员。凭借着这么多年自己对股票的研究和分析，在不到两年的时间里，巴菲特所选择的股票都差不多翻了整整两倍。但让巴菲特在巴菲特—福尔克公司取得的最大进展不是在投资业上的成绩，而是在戴尔·卡耐基的公开课上获得的演讲能力。这段经历让巴菲特充分地明白了自己想要的是什么。后来，在格雷厄姆将自己的公司解散，当时他在公司上班的巴菲特失去了原本认为很稳定的工作，此时已经身为人父的他不得不另谋出路。

回想起在奥马哈，巴菲特遇见了苏珊·汤普森的时候，巴菲特说当自己看到苏珊第一眼的时候，他就立即坠入了情网。

巴菲特和苏珊婚后的生活一直很平淡，也不乏幸福。他们迎接了两个孩子的出生，巴菲特的事业也开始一步步好起来，这让苏珊开始不担心自己当初的选择。就像是在和巴菲特谈恋爱时一样，苏珊依然喜欢他的幽默风趣，巴菲特的负责让苏珊有了一个稳重而安全的依靠，在苏珊的心里，父亲当初

的决定给了她一生的幸福。

华尔街在迎接巴菲特的到来时正处于一段被扭曲的时期之中，老一辈人都笼罩在对另一次大危机的恐惧之中，新的一辈尚未崛起。那时，道·琼斯工业指数到达了 380 点的高位，但是“谨慎”二字仍旧是大家的口号。格雷厄姆—纽曼公司坐落在 42 大街的查尼大楼。巴菲特是公司 6 名职员中的一个，他和沃特·施洛斯共用一间小屋，两个人经常探讨一些最新的股票信息。有一次，一个费城的经纪商以 15 美元一股的价格提供给他一种叫做家庭保护公司的名不见经传的保险股票，巴菲特看准了这个赚钱的好机会，但当时格雷厄姆不在，于是巴菲特便把自己的想法和公司的另一个领导杰里·纽曼说了，不过，和格雷厄姆一样没有眼光的杰里·纽曼拒绝了巴菲特的提议。

开始的时候巴菲特感到非常地郁闷，但是巴菲特和克纳普在自己的户头买进了一些，一段时间以后，它就上升到 370 美元一股。巴菲特还发现位于马萨诸塞的新贝德福德联合铁道股票正以 45 美元的价位交易，而每股单算现金值就达 120 美元。巴菲特简直不敢相信自己的运气，但格雷厄姆却不为所动，巴菲特又一次自己买进了一笔。

巴菲特在工作的第一年就一举成功。

自从 1950 年离开大学校园以来，巴菲特的个人资本已由 9800 美元激增到了 14 万美元。现在他有了资本，又想回到家乡奥马哈了。站在火车站平台上，四周满是纽约的人来潮往，他明白这并不是他向往的生活。

在 1956 年的春天，他和苏珊在昂德伍德大街上租了一间房子，正好离巴菲特家的杂货店两个街区远。这次巴菲特再也没有受雇于人的念头了。5 月 1 日那天，就是他刚到奥马哈的那天，他成立了巴菲特合伙公司，开始了巴菲特的创业时期。他把一帮家人和朋友们——有限的 7 个成员：姐姐多丽丝和她的丈夫，艾丽丝姑妈，多克·汤普森——他以前室友和他的母亲，还有他的律师丹·莫内组织起来。巴菲特向他们坦诚地说出了自己的想法和打算。他告诉他的股东们说“我将像经营自己的钱一样经营这个公司。我会承担相应的损失，也应获得我相应的利润。我不会告诉你们我是怎样经营的。”

到场的一共有 7 个人，其中有 4 个是巴菲特的家庭成员，两个是巴菲特的朋友，另一个是他朋友的母亲。这几个人都非常了解巴菲特，虽然他们不敢肯定巴菲特一定会给他们带来不菲的利润，但他们认定巴菲特是个很有才华、很有预见力的年轻人。因此，他们放心地把自己的财产交给巴菲特去管理，他们当然想不到，他们几乎等于把自己的财产交给了能为他们带来滚滚利润的“财神爷”。巴菲特作为总合伙人，投入了 100 美元，虽然这是个很小的数目，但是巴菲特不再是为他的父亲或本·格雷厄姆挣钱了，而是为他自己的合伙公司——巴菲特有限公司谋取利益。

巴菲特的合伙人记得很清楚，当时，巴菲特发给每人一份叫做“基本规则程序”的简短文件，文件上面印有这样的文字：“我们公司的赢利或者亏损将由一般经验来衡量。”同时，巴菲特在组建合伙人公司之前就声明过，他不仅要求能自由运用客户的资金，还要绝对控制它。他不希望任何人过问他在股票投资上所做的决策，那些合伙人没有投票权，对于公司的经营也没有任何发言权。这样，他就能按照自己的意愿来经营公司了。虽然在过去，巴菲特没有作为独立领导者的辉煌业绩，也没有任何明文表达的东西可以说服大家他值得信任，他唯一拥有的东西就是自信。他相信凭自己多年所学和独到的眼光，一定可以宏图大展。

此时的巴菲特仅仅只有 26 岁，可以说是初出茅庐，然而，这些投资者们却非常信任他，并且一直对他充满信心。巴菲特曾这样描述这些投资者对他的信任：“任何一个人都不可能说服我姑姑卖掉股票，即使你拿着铁棍威胁她也没用。”但是她相信巴菲特。

巴菲特合伙公司以 10.5 万美元的注册资金开始运营。虽然那时巴菲特的个人资本已经增加到了 14 万美元，但他本人对公司的第一次投资，仅仅是象征性的 100 美元，除此之外，便是从伍尔沃斯连锁店里花了 49 美分买的一个账簿和一件可以称之为奢侈品的自动打字机。巴菲特就这样开办了他自己的合伙公司——巴菲特联合有限公司。

巴菲特成了合伙企业中负无限责任的合伙人。他提出，作为经理，他要收取公司赢利额的 25%，而每个投资者的年终储蓄存款账户上仅仅只有 6%

的收益。对于年轻的巴菲特来讲，代理佣金实际上是一笔相当可观的收入。合伙企业的形式是巴菲特为格雷厄姆工作时得来的想法，“我从他的企业模式得到启发，然后稍作更动，合伙企业不是我个人发明的，这一点从来没有人知道”。整个合伙企业营运期间，这样的组织体制使巴菲特致富。

创业之初，巴菲特非常谨慎，他没有从这笔钱中拿出一部分来租赁办公场地，而是在离他楼上卧室不远的由玻璃所围起的走道里经营他的合伙公司。如果说曾经有人居住在店铺的上面，确切地说应该是店铺的里面的话，巴菲特在开始其资金管理方面无人可敌的事业时，就是住在那里的。在那里，他集中精力熟读一张张从四面八方搜集来的公司报表。凭借超人的记忆力，他把每一只股票和债券都牢牢记在心里，小心翼翼地挑选着一只又一只廉价的小股票。在被誉为“股神之路”的成长过程中，起决定性作用的是他的投资思想，而这种投资思想正是得自恩师本杰明·格雷厄姆。巴菲特曾直言不讳地说：“我对自己合伙公司的经营理念来自于为本杰明·格雷厄姆工作的经历，我从他的经营模式中得到一些启发。我只是对其中某些事情做了变动，但这个经营模式不是我最先想到的。这一点从未得到认可。”这些远远低于其营运资本的股票果然为他带来了丰厚的利润，也正是这种经营方式使巴菲特起步时非常顺手。

1956 年的一个夏日，本杰明·格雷厄姆的朋友，佛蒙特州诺威奇大学的校长，物理学教授荷马·道奇听说了这位有巨大成就的青年人后，来到了奥马哈找到了巴菲特，从而成为了巴菲特合伙公司第一个来自于圈外的合伙人。巴菲特穿着袜子打开了门，并邀请道奇进来随便聊聊。道奇把 12 万美元交给了巴菲特，让巴菲特帮助他的家庭进行投资。巴菲特在接受《财富》杂志的采访时说：“荷马告诉我说：‘我想让你来管理我的钱。’我说：‘我现在正在做一件事情，就是和我的家人一起搞了个合伙公司。’他说：‘好吧，我也想和你搞一个合伙公司。’这样，我和荷马、他的妻子，孩子们还有他的孙子们也成立了一个合伙公司。”

20 世纪 60 年代早期到中期这段时间，一个叫做劳伦斯·特奇，后来成为洛斯美国哥伦比亚广播公司主席的年轻人，给巴菲特寄来一张 30 万美元

的支票，还附有一张便条，上面写着“把我算作你的合伙人”。特奇作为一个投资者绝不是一个懒惰，缺乏雄心或能力的人，他后来把巴菲特描述成一位“当代最伟大的投资者”。迈克尔·阿塞尔补充说：“那种说法太含蓄了。随着伯克希尔公司财富网以幂的方式不断扩张，沃伦·巴菲特将会被看作是自由社会知名的、经济价值方面最伟大的建筑师之一”。特奇后来告诉《福布斯》杂志的记者说，他卖掉了他的伯克希尔公司的股票，以避免作为巴菲特合伙公司的投资者，因为他们两个可能都对同一种股票感兴趣而受到批评。

在巴菲特合伙公司创业早期，一些投资者和巴菲特一起在雇佣契约上签字，但其他一些投资者则不这么做。约翰·瑞恩写道：“当我第一次见到巴菲特时，我做出了相反的决定，当时我想为我的钱找一个好的投资方向。在合伙公司创业的最早期，他连个办公的地方都没有，只得在离卧室不远处的过道里操作公司的业务——没有秘书、没有计算器。当我发现股票的经营状况不为人所知时，我决定不在雇佣契约上签字。”

到这年年末，巴菲特已经经营着 5 家合伙人公司，总资本 50 万美元。也就是这一年，巴菲特的投资盈利达 10%，战胜了道·琼斯工业指数，当时道指经历了 8% 的下跌，可谓旗开得胜。由于巴菲特投资业绩出色，合伙人在 1958 年盈利 41%，高于道指 39% 的升幅。到 1959 年的年末，合伙人的原始资金已翻了一番。到了 1962 年，公司的资本已经达到了 720 万美元，其中有 100 万美元是属于巴菲特个人的。

由于新的账目迅速膨胀，巴菲特觉得他的起居室已经不够用了。他把几个合伙人企业合并成了一个：巴菲特合伙人有限公司。他把最小投资额扩大 4 倍达到 10 万美元。而且他把办公室移到了凯威特广场，这是座位于法内姆大街 14 层楼的白绿相间的高楼。这时，他尽管还是小人物，但已经受到了检验。尽管他还尚未在整个公众中名声大噪，但他已不是无名小卒。最初的由 7 个核心组成的投资团发展成为拥有 90 人的投资组合，此时巴菲特的创业生涯也真正地步入了正轨。

26. 四处吸纳资金，投资事业大扩张

巴菲特的所有投资都在他稳健的计划中有条不紊地进行着，但是随着公司的不断发展，巴菲特认为在资金上对自己的投资还是很有限制，所以，他决定要去寻找新的合伙人，然后慢慢地扩大自己的投资事业。巴菲特做出这样的决定并不是自己的一时冲动，而是经过了一段时间的仔细思考。在公司成立的第二年，整个金融市场又处在了一个非常复杂的状况中。据资料记载，1957年的道·琼斯工业指数暴跌了8.4%，但是巴菲特一直凭借着自己优秀的管理才能和出色的财富头脑，到1958年的时候，巴菲特的合伙公司的赢利已经上升到41%，这个收益听上去不是很高，但是当把它放在当时的大环境中时，巴菲特所获得的收益比在39%的道·琼斯指数情况下的获利还要略高一些，等到1959年的时候，合伙公司的资产已经由成立初期的10万美元增长到了40万美元。

所以，巴菲特很清楚地明白一个道理，在这种情况下，进一步争取更多的投资者以便吸收更多的运营资金，是让自己的事业顺利进行并且取得丰厚利润的关键所在。和巴菲特家族的先辈们一样，善于思考的巴菲特很快就把自己置身到了大量的数字资料中。巴菲特把自己埋在资料堆里进行缜密的研究，他会从大量的资料中搜索到对他做决策最有利的东西，然后帮助自己去实现财富的积累。有时候他也会抽出时间到他感兴趣的上市公司进行实地调查，一旦发现有升值潜力的股票，他就会立刻把其买进来，安心地等待其价格攀升。

1957年的时候，巴菲特的合伙公司的赢利达到了31615.97美元，增长率为10.4%，虽然这两个数字跟巴菲特后来的财富比较的话，也许真的算不上什么大的收益，只不过是会很普通的利润而已。上帝似乎也对巴菲特的卓越才华有着一份深深的偏爱，每当巴菲特的公司遇到了资金方面的阻碍或者困难时，总是会有贵人来帮助巴菲特渡过难关。但是，我们也不得不承认，这也是巴菲特自身长期积累下来的人脉资源而带来的好处。

巴菲特和他的合伙人们在创业初期克服了很多的困难，也得到了很多人的支持，所以他一直很感激这些在关键的时刻支持着自己的人。巴菲特之所以能够吸引如此众多的投资者，是因为他曾经向投资者们作出承诺：每一个投资者每年都可以收回总投资的6%，并且还可以享受自己投资所收获的总利润中的75%，他自己则收取余下的25%作为管理资金的报酬。所以，巴菲特谨记着对自己有过很大支持的这些人们，并且，很多人都认为，如果想要投资的话，巴菲特是最适合的人选。为了感谢这么多人对自己的信任和支持，也为了联络每个投资人跟自己的感情，巴菲特每年都会在家里举行一次宴会，邀请自己所有的合伙人参加。

应邀来参加巴菲特所举办的宴会对很多人来说是件很荣耀很幸运的事情。因为在每一次的年会上，巴菲特会把自己过去这一年中所进行的投资心得总结成很精辟的经验来告诉人们，参加一次这样的年会抵得上在金融学校学习三年。巴菲特所传授给人们的是真正的财富获取方法。所以，能够来参加巴菲特的宴会，每个人都很珍惜，并且对巴菲特更加认可和信任。

事实上，巴菲特的合伙公司刚刚成立的时候，并没有做出什么出色的业绩，所以，巴菲特如果想要找到大量的合伙人，并要求投资的人只管把钱交给自己而不去过问他的投资具体过程和想法的话，是一件相当困难的事情。在收购美国国民火灾保险公司股票的业务中，巴菲特获得了一笔丰厚的收入，但是这远远不够维持整个巴菲特合伙公司的进一步发展。所以，当巴菲特的事业遇到很大的经济困难的时候，道奇将自己带来的12万美元交到了巴菲特的手中，并且跟他说：“好吧，我想让你来管理我的钱。”这种信任，让巴菲特内心非常感动。

于是，巴菲特又有了自己新的一个叫做巴菲特的合伙公司，而道奇则成为了这个合伙公司的第一个圈外的合伙人，包括道奇的妻子儿女们也都加入到了巴菲特开办的合伙公司里来。此时，巴菲特合伙公司渡过了最困难的时期，并且开始慢慢地有所好转。而直到1983年道奇去世的时候，他给巴菲特合伙公司的投资累计起来竟达到了几千万美元。

随着合伙公司的不断壮大，巴菲特在奥马哈的声望也逐渐高了起来。很多人都说，在奥马哈，有一位看上去很年轻的人，他对投资股票有着很精准的预测能力，人们都愿意听从他的建议去购买股票，因为这样一定会获得很丰厚的收益。而此时的巴菲特并没有因此而变得骄傲，他一直在试着去寻找新的投资方式来充实自己的公司，好进一步推动公司的发展。

1957年的夏天，巴菲特正在自己的屋子里研究他的股市资料，突然接到一个名叫埃德温·戴维斯的泌尿科医生的电话。在这之前，两个人素未谋面，埃德温·戴维斯通过自己的病人阿瑟·威森伯了解到：巴菲特在寻找资金。戴维斯听说后，很想见见这个年轻人。于是，他跟巴菲特说明了自己的意思，并且希望巴菲特可以有时间来拜访自己。结束通话后，巴菲特思考了片刻就决定要去亲自拜访这位有头脑的医生。不得不说，巴菲特这个时候也正需要有足够的资金来作为自己的后盾。于是，在一个平静的下午，巴菲特来到了戴维斯医生的办公室里。

与巴菲特的第一次见面让戴维斯着实感到有些吃惊，他的领口随意地敞开着，外套显得非常肥大，梳着一头过于稚嫩的短发。他看起来就像一个只有18岁的小男孩，而且说话的速度出奇得快。戴维斯给巴菲特的印象是很沉默，不爱说话，他并没有向巴菲特提任何问题，倒是戴维斯的妻子，当时也在他的办公室里，这个活泼的女人表现得很兴奋，她问巴菲特：“我听说你在赚钱方面很有一套，可以跟我们讲讲吗？”无疑，这个问题给了巴菲特极大的发挥自己能力的空间，他兴致勃勃地以极快的语速跟戴维斯夫妇讲了自己的投资原则，并保证会“用格雷厄姆的原则来投资”，戴维斯的妻子很感兴趣，于是她和巴菲特针对投资方面的问题进行了长达两个小时的讨论，而戴维斯医生却在一边沉默不语，似乎对他们的谈话很漫不经心。

即使过去了很多年，巴菲特依然对当时的场景记忆犹新，因为最终戴维斯给巴菲特的决定很让他吃惊。原本巴菲特看着戴维斯医生的沉默表情觉得这次的投资肯定没戏了，谁知道，戴维斯医生突然就站起来说：“我们给你10万美元！”这让巴菲特十分地钦佩，因为，他也很清楚，在当时的情况之下，如果戴维斯不是有莫大的勇气和惊人的预见力的话，那么他很难将自己的钱放心地交到这个“初出茅庐”的年轻人手中，因为这真的承担了很大的风险。

经过和巴菲特的谈话，戴维斯夫妇和巴菲特签订了相应的合作条款，并且他还和戴维斯夫妇约定：当投资获利之后，戴维斯可以先从最终利润中抽出不高于全部的4%。在余下的利润中，75%归戴维斯，25%归巴菲特。事实上，戴维斯医生的决定对于巴菲特来说具有十分重要的意义：如果他和戴维斯签约，就意味着他进一步摆脱了只为自己的亲朋好友进行投资的局限，又向着职业投资者的行列迈进了一步。在合伙公司成立的第二年，公司的快速发展吸引了更多的奥马哈人向巴菲特靠拢，一些慕名而来的人常常聚集到他常去的罗斯牛排店吃西餐，以便有机会听到这位神奇的人物讲解股票投资。巴菲特也对这样的事情开始习以为常，但是他仍然跟自己的导师不一样，他从不把自己的投资策略告诉其他的人，因为巴菲特想要对自己的投资合伙人负责。

在越来越多的投资人中，有很多人是通过别的人而认识巴菲特的，比如通过莫耐恩认识巴菲特的理查德和玛丽琳·霍兰夫妇以及早期在奥马哈大学选修巴菲特投资课程的退休产科医师奥尔森夫妇。他们都非常信任巴菲特的投资能力，所以他们都将自己的资金交给巴菲特打理。事实上，巴菲特在那个时候已经掌握了更为先进的投资理论。这个年轻人从开始就没有打算购买热门股，而是从长远出发，根据股票的实际价值和发行这些股票的公司的增长潜力来决定购买股票，从来不受市场和所谓的股评家的观点左右。这个从导师格雷厄姆那里收获的“点金术”在每一次的投资实践中屡试不爽，为公司积累了丰厚的利润，同时也给投资者带来了不小的收益。

霍兰夫妇从来没有透露自己拥有的具体资产数目，但是霍兰慈善基金会

的纳税申报单中的金额每年都会高达 2610 万美元左右。而这些基金的 90% 都来源于霍兰夫妇从巴菲特那里购得的投资股票。这些丰厚的利润，一直让夫妇二人倍感自豪。巴菲特合伙人有限公司快速稳定的发展不仅给每一个投资者带来了丰厚的收益，而且也得到了外界的赞赏和肯定。但是，也并不是所有人都愿意把钱交给巴菲特管理。奇欧是巴菲特当时的邻居，他就不赞同巴菲特的这种低调的选股方式，所以当巴菲特邀请他来参加自己的合伙人公司时，他毫不犹豫地拒绝了巴菲特。因为，在他的眼里，巴菲特是个每天就只知道在家呆着的人，很不值得信任。但是很多年后，巴菲特取得了很大的成就以后，奇欧为他的选择后悔不已：“如果我当时听从他的建议，说不定最初的一点点钱到现在已经让我有实力拥有一所大学了。”

越来越多的人把希望寄托在了巴菲特的身上，随着巴菲特合伙人公司的不断扩大，巴菲特所表现出来的不是兴奋而是一种担心。在写给合伙人的信中他说，他担心合伙公司的未来，因为资金的不断增长，会将他们置于很不不利的位置。但不管怎么说，在那一年，还是有很多的亲友又陆续加入到了巴菲特的投资行列中来。当格雷厄姆看到自己昔日的这位得意门生如今开始在投资界中大展宏图时，他给了巴菲特最及时的忠告，要始终坚持着谨慎的投资原则。到年末的时候，巴菲特控制的资本已经高达 50 万美元，而他最终也没有令这些信任他的人失望。一些早期的合伙人不断增加投资，而同时也有新的合伙人不断地加入到董事会当中来。

在巴菲特以后的投资事业中，他时刻谨记着导师对自己的教诲，同时也不忘记巴菲特家族给自己的训导。在巴菲特合伙人公司期间，巴菲特凭着自己超常的智慧和才智，将公司管理得井井有条。并且，在公司的信誉方面，巴菲特合伙人公司还得到了这样的评价：“它的商业行为的目的不是追求普通的商业信用，而是力求维持当地最好信誉的纪录。”在合伙公司运营期间，其平均年资金回收率一直保持在 20% 以上，居高不下。到了 1964 年年初的时候，巴菲特合伙人有限公司的全部管理资金已经达到 1745 万美元。其中有 239 万美元属于巴菲特和苏珊；到了 1969 年，合伙公司的资产已增长到了 1.0443 亿美元。

这些财富与巴菲特后期的收入是无法相比的，但在当时这却是巴菲特用来证明自己的实力的最好说明。巴菲特对于将来的所有忧虑都不是在显示或故意夸耀自己的能力，而是真的担心该如何处理自己以后的金钱。但对于如何赚钱这个问题来说，巴菲特却从来没有苦恼过。

27. 小有成绩，实现100万财富梦

巴菲特合伙有限公司在巴菲特的经营之下迅速地发展起来，很多人会问巴菲特这么拼命的去经营是为的什么，巴菲特只是笑一笑，然后告诉大家，他从来没有放弃过自己要成为百万富翁的梦想，而实现自己百万富翁的最快的方法是筹集更多的钱来管理。事实上，巴菲特也明白自己对资金进行管理产生更多钱的潜力比华尔街任何一个人都要强，增加到合伙公司的每一美元都会为他从合伙人挣的钱中净赚一份钱。

巴菲特一直在寻找着所有他可以用来积累财富和资产的机会。很快，在这年 8 月份的时候，他返回纽约参加格雷厄姆—纽曼公司最后一次股东大会。华尔街的所有重要人物似乎都到场了。导师格雷厄姆早已经听说了自己这个得意门生在投资界中的成绩，他很欣慰，并且一点都没有吝啬自己的赞扬，他给了巴菲特很多的鼓励。导师对自己的支持更加坚定了巴菲特的决心。如果单纯地从外表来看，不熟悉巴菲特的人不会将任何与“荣耀”相关的词加在他的身上。因为他看起来像是一个不修边幅的教授——头发永远是乱糟糟的，衣服上总是带着褶皱，领带总是非常短，而且与外套的颜色极不匹配。假如他穿西服，也是十分传统的样式。

在这次最后的投资大会上，格雷厄姆得到了一次很严厉的批评，批评他的人是格雷厄姆—纽曼公司的投资人之一——路易斯·格林，他责备格雷厄姆犯了大错。“为什么格雷厄姆—纽曼公司没有发掘出人才？”他问：“他们在那儿经营下去所需要的就是那个叫沃伦·巴菲特的孩子，他们是所能遇

到的最好的人选。谁想和他一起并驾齐驱？”

在生活上，巴菲特很少想过要把他的财富花费在物质享受上，享受本身并不是他对财富渴求的原因，金钱只不过是一种证明，是他所喜爱的游戏的一个记分牌而已。他曾向苏珊提出要更换他的大众车。他解释说当他去机场接人时，这车显得太寒碜了。但当苏珊问他要换一辆什么车时，他丝毫没显出对车本身有任何的兴趣，只是说了一句随便，就把权力交给了苏珊。

在巴菲特合伙人公司的发展中，资金的迅速增长曾经一度给巴菲特带来了很大的烦恼。他担心按照这个趋势发展下去企业会变得过于庞大，而过于优越的生活会让他的两个孩子变得娇气，而且他也想不出任何一种符合逻辑的方法能够将这些处理好。在他写给自己好友的信中他是这样坦白的：“当然，从目前来看，这还没有成为一个现实的问题。但是，如果继续按照现在的形势发展下去，我担心的情况极有可能发生。我确定我绝对不想给自己的孩子们太多的金钱。除非在我退休之后，我有时间检验我的孩子们是否成为人才以后我才会这样做，但是我不知道自己究竟应该留给他们多少钱，而且我也不知道应该怎么处理剩下的资金。这些问题让我伤透了脑筋。”

但是事实证明，作为聪明的犹太人的后裔，巴菲特是个很有经商头脑的人，所以，他在焦虑过后，开始沉下心来专注于如何处理自己庞大的资金问题。很快，巴菲特就凭借自己独特的眼光发现了一条很好的解决之道。巴菲特认为，这些钱如果重新投资，又能产生它自己的收入；如果把收入再进行投资，它就会产生更多的收入，他的投资天分将会充分发掘资金管理的潜力，这样一来，他就不用再担心迅速增长的资金问题，并且还可以将精力投入到合伙公司的进一步发展中去。他的业绩表现越好，挣的钱就越多，他在合伙公司的股份也就会更多，而这又会促使他去挣更多的钱，他的百万富翁梦也就可以更早一天实现。

问题的解决给巴菲特带来了很大的动力，他开始更加专注于自己的投资事业。正当他需要新的投资对象时，一个特殊的公司吸引了巴菲特的注意力。1963年，持有美国捷运卡的公众的数量已经达到了1000万，这个现象曾被《时代周刊》用来证明“无现金的社会”已经到来。美国捷运公司在当

时算的上是一家很时尚的公司，当时的美国已经走进了太空时代，所有美国人的头脑中都充满了对未来科技前景的美好想象。所以，在当时美国捷运公司十分恰当地代表着现代生活的成就。

事情的发展往往并不会按照人们的心思一帆风顺下去。在 1963 年 11 月份的时候，美国捷运公司在一场看似平凡的交易中遇到了意外——在这场交易中，公司受到了欺诈，蒙受数额巨大的损失。但是公司的领导为了不让人民蒙受损失，于是决定要偿还所有的债务。这个消息一传出去，就引起了投资人很大的恐慌，因为捷运公司的还债行为可能会导致很多投资人因此而破产。所以，为了保护自己的利益，人们开始疯狂地抛售捷运公司的股票，而那时捷运的股票也陷入了一路狂跌的局面，公司也面临着破产的危机。也正是在所有的人都觉得这次捷运公司必死无疑的时候，巴菲特站了出来，他主动找到了当时美国捷运公司的负责人，告诉他自己愿意花费自己资产的四分之一来购买捷运股票。

当然，巴菲特的这一举动让当时所有的人都震惊了。人们都不理解他为什么会在这个时候去购买一个将要倒闭的公司的股票。美国捷运公司的总裁也劝巴菲特，让他考虑清楚，但是巴菲特表现得十分自信，他说：“我相信不会有任何东西能够动摇贵公司的地位。是您的勇气和贵公司的产品给了我信心！”听了巴菲特的话，总裁克拉克非常感谢巴菲特，他说：“在这种危急时刻，任何想买进捷运公司股票的人都是我们真正的朋友！”

熟悉巴菲特的人都知道，他是一个对于投资非常谨慎的人，他很在意自己承担的风险责任，所以，他不会草率地去投资。事实上，在美国捷运这件事情上，巴菲特表现出了自己独具慧眼的一面。他认为，像美国捷运公司这种优秀的企业，在遇到巨大的危机时，一定具备渡过难关的能力，而危机发生的时期恰恰就是对其进行投资的最佳时机。并且，在决定去购买捷运公司的股票之前，巴菲特进行了一次非常认真的调查，捷运公司之所以能够成长为这样优秀的企业，是因为它有庞大的浮存金。浮存金相当于低利贷款，它具有相当高的价值。而在当时，美国捷运公司的业务已经占据了全国旅行者支票市场份额的 80%，其地位已经不容动摇。于是接下来，巴菲特进行了

更为谨慎的调查，他甚至会站在商店的收款机后面偷偷地观察，人们是不是还在用美国捷运旅行支票以及该公司的卡。

最终，巴菲特用事实再一次证明了自己的投资观念是正确的。美国捷运公司在之后的两年当中，股价翻升了三倍多。而巴菲特持有这只股票长达四年之久，它的价格从每股 35 美元上涨到 189 美元。到此时，巴菲特已经实现了自己的百万富翁梦，他的资产超过了自己想象的数字，并且得到了所有人的认可。人们开始真正地从内心里佩服这个看上去还有些幼稚的年轻人。巴菲特说自己的成功归根于父母对自己的影响，母亲利拉的责任让他想逃离家庭生活，将更多的时间用在了和父亲一样研究投资上。所以在他仅仅 26 岁的时候，就能一头扎在生意里沉思，而将几乎其他任何事情都排除在外，一心追求成为百万富翁的目标。

虽然巴菲特比较顺利地完成了自己的梦想，但是，他从来没有想过达到自己的目标后就会就此停止，他真正想做的事情是投资。巴菲特梦想着要在凯威特广场一天一天地堆积更多的财富。当有的朋友问巴菲特：“成为百万富翁的感觉怎么样？”巴菲特很坦诚地说道：“我可以购买任何我想要的东西，如果我想的话。”事实上，巴菲特并没有热衷于去挥霍自己的财富，相反地，妻子苏珊表现出更多的对金钱的崇拜。她一方面表现出自己对金钱不感兴趣的样子，另一方面却又是一个狂热的购物者，比如她曾在家庭装修上花了 15000 美元。据巴菲特的一个高尔夫球伴鲍勃·比列格说：“这就像要了他的命一样。”巴菲特曾向比利格抱怨说：“你知不知道如果把这笔钱累积投资 20 年以后，将会是多大一笔财产呀！”

当巴菲特的第三个孩子即将出世的时候，巴菲特停止了对苏珊的抱怨。他知道，他们全家是时候要离开这个勉强拥挤的地方了，于是，巴菲特夫妇买了他们的第一套房子。房子位于法纳姆大街，拐角处被一些常绿树木包围，紧挨着奥马哈最繁忙的要道之一。虽然它是这个街区最大的房子，但风格朴素迷人，屋顶采光窗设置在倾斜的单坡屋顶上，还有一扇眉窗。这所房子花费了巴菲特 31500 美元。在旁人看来，巴菲特已经是个名副其实的百万富翁，这点钱对他来说根本就不算什么，但是，在巴菲特的思维里，31500

美元经过 12 年左右的复合增长可以达到 100 万美元，因为他有能力以如此惊人的回报率投资这笔钱，所以他觉得在这栋房子上，似乎是花了惊人的 100 万美元。在他看来，每一分钱都可能变成伊莎贝拉王后遗失的财富，如果今天的一分钱明天可以变成那么多钱的话，每花一分钱都会让他发疯。他也评价自己“正在达到吝啬的地步”，只有在为了赚钱去进行投资的时候，他才一点都不吝啬。这让苏珊开始感到了苦恼。

正是因为遗传了犹太民族的经商头脑，巴菲特是个理财高手，在他的眼中每一分钱都是财富的来源，而浪费每一分钱则都可能是浪费数百万美元。事实上，巴菲特的投资组合是相当反传统的。他说服了苏珊以及自己的合伙人，把他们个人财产的 90% 多都投入到合伙企业之中。巴菲特很清楚，他的合伙人对他的信任是相当重要的，并且为了消除合伙人的疑问，巴菲特不遗余力地对他的各种运作途径事先都作出了解释，并且解释得十分具体，因为他清楚地知道误解会使一个团体走向崩溃。当然，巴菲特对他的许多合伙人的了解是以个人交往为基础的，如作为家庭成员或朋友。但他和他们的群体关系，即作为伙伴的这种关系，在某种意义上虽然是一种抽象的关系——对于他仍有着特殊的重要性。他自己总和合伙人保持一定的距离，如果说他在合伙关系中的工作逐渐绘出他的一幅自画像，那么他写给合伙人的信的背景主题便表现了他自身的品质。他用这些半年一次的书信让他的合伙人做好一切准备，让他们把各种预想和考虑与他自己的结合在一起。

随着年龄的增长，而立之年的巴菲特，对金钱的认识也成熟了很多。他很快就意识到财富是来自社会的，他个人创造再多的财富也只能消耗其中的一小部分，剩下的财富应该在社会上找到自己的位置。在对待财富的观点上，老师格雷厄姆对他的影响十分大。格雷厄姆认为“任何在自己名下有多于 100 万美元财产的人都是十足的傻瓜”，所以，在巴菲特走向巨富的路上，他渐渐看淡了金钱对自己的作用。巴菲特认为：财富来自于社会，早晚它还应当回报社会。他告诫子女不要期望在他身后获得巨额遗赠，因为他不想让他们坐享其成，更不想让他们毁于财富。

28. 熊市到来，巅峰时刻解散公司

巴菲特是一个很懂得选择和舍弃的人，巴菲特合伙人公司在 1968 年获得了 4000 万美元的赢利，也就是说赢利率达到 59%，资产增加到 1.04 亿美元。此时的巴菲特正在管理着空前多的资金，再加上当时的市场达到了顶峰，所以这一年巴菲特的事业经历了有史以来最红火的一年。巴菲特的成果是他击败了道·琼斯指数，不仅仅是 5% 的差距，而是 50 个百分点。合伙人都觉得这是个很好的成功，但是谨慎的巴菲特有了一种很不好的预感，他认为这并不是件好事，出现这样的情况是很不正常的，事实也很快就证实了巴菲特的猜想。直到 5 月份，道·琼斯指数在 1000 点附近盘旋不下，但在 6 月份，它迅速下降到 900 点以下；到了 1968 年底时，牛市逐渐显得底气不足了，正当牛市断断续续发出死亡前的呻吟时，华尔街不管价格高低拼命推荐热门股票。

股市里面每个交易日都创下天文数字的交易额，买卖双方持续地缴纳交易印花税、给交易商佣金，这一切成本都要反映到股票的价格中去，而上市公司创造的财富总额是既定的，所以只能是往下降股票的价格了。在巴菲特看来，价格下跌的共同原因，是投资人抱有悲观的态度，这种态度有时是针对整个市场，有时是针对特定的公司或产业。因为等投资者们最终明白这一切之后，就会感到恐慌。

事实上，投资者出现恐慌也是有一定的原因的。1929 年开始的长达 10 年的大萧条最突出的特点之一就是它的全球性。梅茨基金，拥有 30 万股奥

米茄股票，这个曾是全国排名榜首的基金，它的资产面临着突如其来的流失。在自己的基金灰飞烟灭的时候，梅茨还在四处传授他的行家观点：“我们没有理由比担心 1968 年更担心 1969 年会发生什么。”梅茨充满信心地说道，但结果是，他的基金下跌了 93%。布尔汉姆公司的沃尔特·斯特恩早就表示过了他的担心。他认为在熊市里，人们一定会慌不择路地拼命抛售，就像他们当初买进一样。

就在这样一个动荡的时期，华尔街的股市最终没有逃掉这场灾难，最终进入了人们最厌恶的熊市。面对到处都在惊慌的人们，巴菲特提醒人们记住一个表面上不明显的区别：价格是你所付出去的，价值是你所得到的。但是他做的这些都再没有任何意义了，局面再也无法扭转，巴菲特此时对寻找股票彻底失望了。

1969 年 5 月，巴菲特担心自己陷入对苦难不幸的哀叹，同时也担心所得的赢利付之东流，于是他做了一件非同寻常的事，宣布自己要在股市隐退了。他说：“我无法适应这种市场环境，同时我也不希望试图去参加一种我不理解的游戏而使自己像样的业绩遭到损害。”有关他开始清算巴菲特合伙人企业的消息震惊了他的合伙人，因为此时的巴菲特合伙人有限公司正处在它最巅峰的时刻，所有人都对巴菲特充满着希望。巴菲特此时在最高潮的时候突然宣布解散公司，给了人们一个很大的打击。很多人不理解不支持巴菲特这样的行为，他们把巴菲特的突然退出归结为懦弱的行为。巴菲特丝毫没有在意这些流言，他依然很从容地坚持着自己的想法。

在华尔街的历史上，从来没有一个人会在他的事业最鼎盛的时候，关闭他的企业，并且将资金进行偿还，从来没有这样做过，但是巴菲特开了这个先例，所以他得到了太多人的不理解。

但是，没有人知道，隐藏在他这一决定背后的勇气是独一无二的。是的，巴菲特原本可以有很多种选择，他可以只售出他的股票，将它的资产换成现金，然后等候机会。人们不知道巴菲特没有这样做的原因正是来源于各方面给他的压力，这是巴菲特这么多年的经历中从未承受过的压力。每个合伙人都渴望他来运作他们的资金，他总是感到一种无法推卸的责任感。在缺

乏灵感的情况下，巴菲特开始害怕和担心：“如果我要参与到公众中去，我就身不由己地要去竞争。我明白，我并不想毕生都在忙于超越那只投资的兔子，要让我放慢脚步，唯一的办法就是停下来。”事实也证明，只要他还在投资界的大环境中，他就绝不可能轻松。

当然，强烈的责任心不会让巴菲特对一切都撒手不管。他在 1969 年竭力维持了 7% 的收盈水平，这是合伙人企业最后一次运作。尽管这是结束的一年，它还是超过道·琼斯 18 个百分点，他长期以来预计的下滑年月并没到来，每一个季度都仍然会有赢利。巴黎和谈给市场打了一剂强心针。在 1968 年 12 月，道·琼斯指数爬升到 990 点，而华尔街又把希冀的眼光放到了一系列不切实际的目标上：促成越战结束，而且使道·琼斯指数升到 1000 点。但是这一切都没有吸引回巴菲特的眼光，他还是坚持自己要退出的信念，所以，很多人都清楚地明白：“这是他最后一次出手。”在他的朋友迪克·霍兰的印象中，巴菲特在仔细审视他的一生，尤其是他将如何处置他的金钱——他现在拥有的总财富达到了惊人的 2500 万美元。对于他的合伙人而言，巴菲特正暗示着要改变自己的步伐。

关心巴菲特的人都要问他：“你下一步预备怎么办？”巴菲特对此没有任何答案，他失落地说：“我只知道当我 60 岁时，我将会尽力去实现一些个人目标，而这些目标与我在 20 岁前订下的目标是不同的。”后来，人们发现，巴菲特曾经告诉《奥马哈世界先驱报》说，他希望能把大量的时间“尽可能而且有效地花在有关人类问题的研究上。”在另一次访问中，他说他想追求一些不仅仅为了赚钱的利益。

还有一个问题，当巴菲特即将退出巴菲特合伙人有限公司的消息传出去后，很多的投资公司都想买下他的合伙人企业，但巴菲特却将他们一一拒绝了。与此同时，巴菲特所做的隐退的决定开始显得精明起来。华尔街的证券经纪所纷纷关门倒闭。股票交易厅的标语“在美国商界拥有你的份额”悄无声息地飘落了。业绩基金彻底溃败下场了。甚至，刚在 5 月份，被《商业周刊》奉为神明的弗雷德·卡尔，就在 12 月份洗手不干了，只留下企业基金堆满了未清算的信件股票。

到1970年5月，股票交易所的每一种股票都比1969年初下降了50%。巴菲特认为，在金融史上，股市崩盘往往是突然引发的。当然其中也会有些征兆，例如一家压力过大的证券公司或上市公司倒闭。为了逃避压力行为的暴露，个别操盘手会极力使用各类欺诈手段进行补救，比如挪用客户资金。安然事件中，则是伪造财务报表。由于事先没有思想准备，这类事情的出现对于投机者们来说，如同是万里晴空骤然响起霹雳声。风云突变与信用骤停将导致市场恐慌，人人都拼命要在大门关闭前挤出门去。

巴菲特之所以能够避开这些股灾带给自己的损失，正是他很有先见之明，很早就发现了股市即将进入到一个很疲惫的时期，所以，他懂得及时地收手，不会因为眼前的利益而去冒任何可能出现的危险。大熊市发生的核心原因是全球范围内的国内货币供给崩溃，这种崩溃导致了20世纪20年代末到30年代初总需求的急剧收缩和价格下降。从市场的整体情况来看，聪明一点的投机者们会察觉到，若要继续推高股价，哪怕是维持现有的股价，需要更多的资金进来。这迫使他们出售其他资产、收回现金，可是这将会对股价产生灾难性的后果。在这种情况下，投机客们将逐渐或突然意识到市场繁荣难以维持，因而争相从股市套现退出，一场大溃逃的好戏就此编排好了，并且无可避免地上演。

作为幸存的聪明人，巴菲特希望自己能够在一个相对稳定的环境下从事商业活动，并不是因为他深信，理性投资人真正的敌人是乐观主义。巴菲特曾经说过：“许多投资者不合逻辑地在股票价格上涨时心情愉快，而在它们下跌时闷闷不乐。令人不解的是，在对食品价格的反应中，他们不会表现出这样的混乱：他们知道自己永远是食品的买家，并且欢迎不停下跌的价格，谴责价格上涨，只有食品的卖家不会喜欢一路下跌的价格。”

金融市场是整个市场体系的核心，资本市场又是金融市场的枢纽，而资本市场所交易的，就是信任与信用。简单地说，华尔街贩子们贩卖的就是信用。任何信用都是一种约定，即预约和商定，是双方相互的期待。大熊市中，那些能干的操盘手、上市公司的命运无论如何不会好到哪里去。因为，证券市场的信任关系几乎会降到冰点。巴菲特在很早就意识到，从共同基金

经理到互联网日交易员的绝大多数人都受困于短期游戏，他们虽然口头上也说长期投资的重要性，但实际上他们对赚快钱更感兴趣。这意味着目光长远的投资者，有机会从目光短浅者遗弃的股票中拾取具有长期价值的财宝。听到坏消息就抛售股票的“坏消息现象”在股市十分普遍。坏消息意味着股价下跌，也意味着巴菲特及其信徒的“眼睛发亮”。

虽然巴菲特在他的事业达到了最高潮的时候将公司解散了，但这并不意味着巴菲特真的就退缩了，事实上，巴菲特从来没有放弃过自己的财富梦。其实，对于巴菲特这样的价值投资者而言，熊市一点儿也不值得害怕。首先，300年的资本市场发展历程已然证明，熊市不会持续到永远。其次，一旦选定并购买一只股票，他得到的不是一纸凭证，而是企业的一部分。所以，巴菲特并不是真正害怕股市，他解散公司的行为只是做出了一个最正确的选择。到1974年底时，大多数投资者手中的股票跌了60%。美国人民谈股色变。许多华尔街的投资商身价一落千丈，巴菲特在此时却做到了明哲保身。如果股市行情对于巴菲特还有什么意义，那就是有别人来帮他披露信息，省却了他自己的很多麻烦。

即使已经过去多年之后，巴菲特依旧认为，股市的投机之风越是疯狂，自己就越应该在此时刹车。他把1929年大萧条来临时的剪报装在镜框里挂在墙上，以便时刻提醒自己。其实，在1968年初，巴菲特就想到了一个至少能看懂当前股市行情的人，那就是格雷厄姆。他相信这位昔日的导师一定会赞同自己这次的决定，因为他们两个人的共同特点就是在投资上非常地小心谨慎。

在巴菲特后来的回忆中，他总是满怀感激地回忆和格雷厄姆的会面，这给了他巨大的勇气去坚持自己的做法：“今天，我和格雷厄姆谈了谈，他很喜欢与精炼的人士见面这个点子。我们选定了1月26日周五这个日子，大家可以重温旧情、畅叙一堂。我知道你们有些人有发表演讲的嗜好，我郑重地想要向大家表明，格雷厄姆才是蜜蜂，而我们都是花朵。看了这份演讲嘉宾名单，我感到这次会面如果组织得不好，会变成一场喧闹的土耳其地毯拍卖会。除非我们都能达成共识，就是在这次会面中，要虚心地向格雷厄姆

学东西，而不是抓住机会向他证明，多年未见，他错过了我们很多人美妙的思想火花。”

总之，巴菲特的退出也只是他在股市中一个暂歇，他不会放弃，还是会坚持下去。

29. 父亲去世，短暂的情绪低潮

父亲霍华德对巴菲特的影响是一生的。在巴菲特很小的时候，就显出了与父亲的格外亲密，是父亲带他见识到了什么是股票，也因此激发了他对股票的浓厚兴趣。当霍华德发现儿子对股票达到了痴迷的程度，并且还很有天分以后，他给了巴菲特很大的支持。到现在为止，每当巴菲特提起和父亲一起的时光，他总会忍不住流泪。

在巴菲特 32 岁的时候，他实现了自己少年时代的梦想，成为了一名名副其实的百万富翁。此时的他宣布自己真正地脱离了父亲，无论是在经济上还是在政治上。巴菲特的这个决定曾经一度让霍华德感到失落。巴菲特的金钱似乎从政治的角度上对他有些影响，但绝不是人们平常认为的那种方式。与大多数百万富翁乃至一般人不同的是，巴菲特逐渐形成的政治观念并非是建立在个人的经济利益基础上的，而是建立在对规模扩大的社会的恐惧心理上的。加上小时候巴菲特经历了很多的经济困难，这让他很早就看到了财富对于人们的重要，但是霍华德给了他最好的教育，使得巴菲特没有成为一个眼中只有金钱的人。这一点，无论到什么时候，巴菲特都很感激自己的父亲。

回想起十多年前的自己，巴菲特清楚地记得那天他和父亲霍华德谈到投资问题，父亲对他进入投资业信心不是很足，巴菲特一下子就愤怒了。此后，他多次当着父亲和自己许多朋友的面平静地宣布，自己要在 30 岁以前成为百万富翁，“如果实现不了这个目标，我就从奥马哈最高的建筑物上跳

下去。十多年过去了，如今的巴菲特已经实现了他自己的诺言，朋友们都开始相信巴菲特是个了不起的人物，而霍华德也发自内心地为这个宝贝儿子感到自豪骄傲。

苏珊是巴菲特在家里的最好帮手，当巴菲特的事业蒸蒸日上的时候，霍华德的健康出现了问题。尽管巴菲特他们带他去了明尼苏达州罗切斯特的梅约诊所，可医生们还是不能诊断霍华德的病情。最后，1958年5月，霍华德被告知得了结肠癌，急需手术治疗。巴菲特因为这个诊断变得很心烦意乱，他害怕父亲因此而离开自己。眼看着巴菲特的情绪一天天的低落，苏珊很是心疼，所以，她开始学着将父亲的病情有选择地告诉巴菲特，然后一边去医院照顾霍华德一边安排好家里的所有事情。那段时间，苏珊的脸上写满了疲惫，巴菲特看了以后很心疼自己的妻子，同时，他更觉得自己离不开苏珊。

后来，霍华德在医生的建议下，接受了手术，手术后的他有了更多的时间去休息，巴菲特在这期间也慢慢地着手于自己的工作之中，所以照顾家庭和霍华德的任务就落到了苏珊一个人身上。在霍华德手术和漫长的恢复期间，苏珊也不忘去关心利拉，给她更多的安全感和信任。即使是在以后的危机关头，苏珊表现出来的镇静让每个人都觉得可以依靠。在父亲生病期间，巴菲特一直让生意来分散自己的注意力。他埋首于《美国银行家》或者《石油和天然气杂志》，只有在他走进厨房，从只有他才可以碰的木板箱里取一些爆米花和百事可乐时，才会有短暂的中断。格雷厄姆那代人已经带着对经济大萧条的残酷记忆，慢慢淡出历史舞台。眼下在华尔街打拼的是崛起的年青一代，他们中的许多人在1929年大萧条发生时尚未出世，也很反感上一辈人总是把对大萧条的悲惨记忆挂在嘴边。更重要的是，他们对大萧条到来之前经济形势一路高歌猛进的岁月没有任何记忆。在年青一代看来，投机是无可指摘的，20世纪60年代的牛市对于他们就像初恋一样充满了新鲜感，连他们交易的许多股票都是新的——电气公司、大型企业集团、小规模成长型企业。这些股票的价格上涨需要股民的信心支撑，当时人们对股市的信心十足，股市牛气冲天。

巴菲特也正好就在这个年轻人的圈子中，但是他与别人不同的是，他不会像其他人那样仓促地选定一个项目就进行投资。在巴菲特的心里，谨慎永远都会放在第一位。在投资上，巴菲特和导师格雷厄姆一样，他尽量避免对股市进行盲目预测，尤其不会按照人们的预期来买卖股票。与之相反，他更愿意逐一分析每家公司长期的盈利前景，因为他习惯于依靠自己的逻辑思维，并且他梦想着就这样在凯威特广场一天一天地堆积更多的财富。“对于投资决策，如果我不了解其中某项至关重要的技术，我就不会贸然买入这样的股票。我对半导体和集成电路，并不比我对某些动物的交配习惯了解得多。”巴菲特就是这样一直保持着自己最自信的一面。

在外人的眼里，巴菲特一直沉迷于股票的投资事业中，似乎不会关心其他的事情。但事实正相反，巴菲特为父亲生病感到十分的苦恼，他的内心经常会向上帝祈祷父亲早日恢复健康，只有苏珊知道他的内心是多么的恐惧。但是在家人的眼里丝毫看不到巴菲特的焦虑，他们觉得，安静内向的巴菲特开始频频出现在公众场合，而不管家里正在发生着什么。他表现得像是一位权威，一个在向他的听众传输能量的电子充电器。

巴菲特的第八个合伙公司成立于1960年8月15日，此时的巴菲特在他的事业上变得忙碌，但他在晚上总会抽出时间去父亲的病床前陪着父亲聊天。但是他从来没有告诉过霍华德他开始参与政治，并且他自己还广泛地阅读了伯特兰·拉塞尔的书籍，并接受了这位和平主义哲学家和数学家的许多国际主义的观点。作为一个像拉塞尔一样的不可知论者，他深知自己死亡的必然，他认为这取决于整个社会共同努力来保护这个星球免受如核战争之类的危险的威胁。巴菲特知道自己不能告诉父亲这个消息，这只会加重他的病情。他说：“我不能当着他的面这么做，事实上，只要他还活着，我就会约束自己的生活。我不会公开在政治上反对我的父亲。我能想象他的朋友们会觉得疑惑，为什么他的儿子会那么干。我不能那样做。”

霍华德当时还担任着奥马哈的国会议员，他对这段时期的公民权这一热点问题没有任何公开表示，但他作为约翰·伯奇社团的一名热心成员，他便认为对这一切不用操心。因为此时的霍华德正在与癌症做着旷日持久的斗

争，而共和党已占据了他生命的很大一部分。苏珊有一天突然发现，当涉及到钱方面时，巴菲特似乎具有双重人格——对他来说它什么都不是，同时又什么都是。他对金钱所该扮演的角色怀有一种过于虔诚的观点，似乎花钱是一种罪恶；但是在赚钱方面，巴菲特却似乎有着某种特殊的执著。

后来，在父亲去世后，为了表示反对共和党人对公民权的漠视，巴菲特决定脱离父亲的政党成为一名民主党人士，这对于他来说是迈出了很大的一步。巴菲特改变了自己的立场之后，他的家便成为位于纯白人运动盛行的幸福园地区的少数几家——有时也许是唯一一家能定期地在家里招待黑人的地方。

当巴菲特一直忙碌着去调查捷运公司的资料时，他得到消息，父亲的病情开始恶化，虽然接受了几次手术，但是依然没有能控制住疯狂扩散的癌细胞，霍华德的癌症已经扩散到了全身。尽管这家人在家里从来不会提起霍华德即将到来的死亡，但苏珊从利拉手中接过了大量照顾父亲的工作，还留心安排让孩子们以自己的方式参与进来。她让孩子们站在医院的窗外做手势，告诉霍华德：“我们爱你，爷爷。”苏珊和巴菲特商量好，无论是在什么情况下，巴菲特都要保证每天都去病房看望霍华德，陪他说说话。

霍华德对自己的病情也很清楚，他也开始慢慢地接受这个事实，他决定，在自己剩下的时间里，要将自己的遗嘱做好。但是巴菲特此时却提出了一个要求，他要求霍华德将他从遗嘱中去掉，在信托基金里增加了留给姐姐多丽丝和妹妹伯蒂的股份。信托基金是霍华德在很早以前就开始为他的孩子们设立的，这样他就可以把农场留给他们。这个农场是巴菲特一家人计划在美元一文不值时避难的地方。但是霍华德知道这些对巴菲特来说根本没有什么意义，因为他很容易就可以赚到很多的钱。

接下来，霍华德的情况越来越糟糕，在他最后的几天里，大部分的时间是苏珊一个人陪着他的，一次就是好几个小时。巴菲特害怕见到父亲受苦的样子，他怕自己会崩溃，于是他只好把自己更多的精力投入到对美国捷运公司的收购中。尽管如此近的距离接触着死亡，但是苏珊表现出来的是一种淡定，她不怕死亡，即使周围的人都崩溃了，她也有勇气和霍华德坐在一

起。苏珊的这份勇气让巴菲特后来一直都很钦佩。他知道是苏珊给了自己最大的安慰，在他感觉到沮丧的时候，苏珊就会及时给他鼓励，并且始终在他身边陪伴着他。

最终，霍华德还是在家人对他的留恋和不舍中离开了人世，苏珊代表家族安排葬礼。按照当时霍华德生前的愿望，他只要一个简单的葬礼，并且只要一口廉价的棺材，但苏珊没有按照他的这个愿望去做，她希望霍华德在天堂过得更舒适一些，于是买了一口上好的棺材，但是巴菲特却因此和苏珊大吵了一架。即使是在父亲的葬礼上，他仍然没有改变自己在财务上的吝啬。这让苏珊感到很伤心，但她是个识大体的女人，所以她忍受了巴菲特的批评。在霍华德的葬礼这一天，有 500 多个人来悼念他，即使在霍华德的一生中，他的观点是那么有争议，但人们最终还是表达了对他的尊敬。

巴菲特在父亲去世之后的长时间里，都沉浸在一种很低落的情绪里。在葬礼过去后的几个星期，苏珊发现巴菲特的头部两侧出现了秃秃的两块，父亲去世的打击，使得巴菲特头发脱落了。在巴菲特书桌对面的墙上，挂了一幅霍华德巨大的肖像，巴菲特的孩子们经常看见父亲一个人对着这张画像发呆。

此后很长的一段时间里，巴菲特都没有多大的兴趣在投资上。他似乎丧失了很多的信心，此时同时，又赶上当时的股市大熊市的到来，人们似乎在华尔街的股市中很难再看到曾经那个年少轻狂的身影。在霍华德去世的第二年，巴菲特开始考虑用某种方式来怀念他，比如捐助一所大学，他想以此来安慰自己内心对父亲的思念。和他父亲一样，巴菲特是他的孩子们的道德典范。但是巴菲特对孩子们就像一个没有情感的分析家，如同对他的合伙人一样。事实上，他对自己孩子一直保持着鼓励和支持的态度。以前他的这种态度从来不会主动地表现出来，但是，霍华德的去世开始让巴菲特懂得去珍惜亲情。苏珊一直很容忍巴菲特，因为他虽然有些心不在焉，却始终有着善良的本性。就像她对她姐姐所说的“面对一个如此有趣的人，你不可能生气的”。

苏珊一直教导孩子们要去理解他们的父亲，要明白巴菲特肩负着一精

神上的使命，这使得他的注意力从家庭生活的一些常规方面转移开来。

慢慢地，巴菲特的家庭生活开始有了些许的变化，孩子们不再抱怨父亲的关爱很少，而是学会了主动去给父亲一些关爱。巴菲特心里明白，这些改变都是自己妻子的功劳。于是，他也开始试着去改变自己的低落情绪，将心思转到家庭和事业当中来。

30. 巴菲特再次出击，控股伯克希尔

巴菲特在霍华德去世后的第二年，开始慢慢地走出了父亲离开人世的阴影。1970年，巴菲特合伙公司解散，此时的巴菲特不再沉溺于悲伤的情绪，他知道自己责任，更知道自己的梦想是要挣更多的钱，所以，他试着去寻找新的机会来开始自己新一轮事业。

经过了一段时间的走访和大量的资料调查，巴菲特发现，纺织业和他自己所讲的跳伞投资属于同一类范畴。不论制造商投入了多少，他们都无法抬高价格。因为这种产品是一种日用品，而且总是处于供过于求的境地，因此制造商就不愿意再追加投资了。当然，巴菲特作为一个后来接手纺织企业的投资家是否会关闭纺织厂，这个问题从最开始就一直萦绕在肯·蔡斯心头。肯·蔡斯声称从第一天起，就看出巴菲特“根本无意为纺织厂注入更多的资金”。杰克·斯坦顿一直在从一个旁观者的角度冷眼观察，他得出的结论是，这个看上去很年轻的人其实只不过是个清算者而已。

当然，巴菲特坚持要在他事业的最高峰时退出自己的事业，那么他的巴菲特合伙公司解散之前的合伙人的投资的去向问题也的确是个难题。巴菲特是个有远见的人，他为自己这么多年忠实的投资者做出了一个最有发展前景的建议，他的眼光聚焦在了格雷厄姆最规矩的学生比尔·鲁安身上，当时，比尔·鲁安正在建立一个新的共同基金——塞凯亚基金。巴菲特以很诚恳的口吻告诉自己的合伙人们说他将自己的很多资金注入城市债券里，他也写了一封长信告诉他的合伙人如何做出同样的投资，但他申明以后他将不会再

继续提供任何的投资咨询意见。巴菲特的合伙人们都听从了他的建议，因为他们相信在这个时候巴菲特做出的选择一定是最有利的，所以，他们大部分人都投资了比尔·鲁安的赛凯亚基金。

等到真正的经济危机到来以后，大家都在感激巴菲特的决定。很多的投资者都几近破产，而听从了巴菲特建议的投资者在保存了自己资金实力的同时还收到了不小的收益。所以，人们都盼望着巴菲特可以再次回到投资这个行业中来。而事实上，巴菲特并没有想过要离开自己最爱的股票投资，他只是需要一段时间去调整一下自己。现在，巴菲特开始慢慢地走出所有的悲伤和担心，他能够在这样一个快节奏的时代，作出继续踏实地留在相对偏僻的内布拉斯加州的决定的原因，从他的一段话中可以得到解释，“奥马哈不比别的任何地方差，在这儿你可以看到整片森林，而在纽约，你的视线会被树木遮挡。”这是巴菲特后来在接受美国的一个杂志叫做《邓氏评论》的采访时说的。

1968年，巴菲特连续几周买进一家以汤姆·克纳普在曼哈顿的特威迪·布朗和克纳普公司作为经纪商的家庭保险公司的股票。但是当家庭保险公司宣布被城市投资公司以高价收购时，巴菲特却拒绝了公司为他准备的5万美元的投资。在别人看来，巴菲特失去了一次很好的获利机会，但是，巴菲特自己并不这样认为。在他看来，个人利益和美德经常倾向于一致，因此他还是有可能把二者妥善处理好的。毋庸置疑，这种观点并不是每个华尔街同行的头脑中都具备的。

巴菲特在解散自己的合伙公司的时候，将所有的资产进行了合算，除了两家公司：一个是本杰明·罗斯纳的联合制衣公司的控股公司，另一个则是伯克希尔·哈撒韦公司和多元零售公司。他给股东们自由选择的权力，即所有的股东可以选择抛售自己的股票，也可以选择留下自己的股东权力。巴菲特自己选择了保留这些股票，他说：“我觉得这两家公司未来的成长性都很好，我很高兴自己的净资产中有相当大的一部分是投到这两家公司中去。”事实上，巴菲特本人更加偏向于伯克希尔·哈撒韦公司，他恳请自己的合伙人在看待这家公司的时候不要仅仅把它当作一只股票，还要把它当作一个

企业。

伯克希尔·哈撒韦制造公司于是于 1888 年由霍雷肖·哈撒韦创办的。公司创办时资本金只有 40 万美元，当年《新贝德福德晚间标准报》写道，这家蒸蒸日上的新企业将“雇用大约 450 名工人，有 3 万个纱锭同时开工”。随着国家对棉布需求的不断增长，哈撒韦制造公司和整个纺织业都在走向兴旺。在第一次世界大战期间，因为军队对制服和布匹的需求狂涨，纺织业的利润也大量增加。在新贝德福德，有 3 万名工人（几乎占到劳动力总数的一半）都在纺织厂工作。面对这个日趋衰败的行业，纺织工厂的投资者们态度极其冷酷。到了 20 世纪 20 年代末，尽管他们获利依旧丰厚，但工厂里运转的依然是陈旧不堪的机器。同时，股东分得的红利也相当丰厚，基本上可以达到 10%。

但是，当时这些纺织业的业主们并没有太多的经商头脑，他们把大部分的利润都很轻易地投进了并不靠谱的股市，还有的挥霍在了游艇上。这样的局面把当时的很多纺织企业都推向了灭亡，而业主们看到一个行业即将倒闭，就不会再投入任何的资金到里面。哈撒韦制造公司是由西伯里·斯坦顿经营，他没有走大部分业主的旧路，而是按照自己的管理模式，使得哈撒韦制造公司在当时充分地保留了实力，并且有了进一步的发展。

在二战期间及二战结束后很短一段时间内，伯克希尔公司也盈利颇丰，后来它也同样遇到了经营上的困境，于是，两家公司在 1955 年合并成为伯克希尔·哈撒韦公司。新的公司堪称纺织界的巨人，有 14 家工厂、12 000 多名工人，年销售额高达 1.12 亿美元。有人认为哈撒韦的现代化管理模式与伯克希尔的巨额资产相得益彰，铸造出了纺织界的巨无霸。

事实上，在 20 世纪 50 年代的时候，巴菲特当时还在格雷厄姆-纽曼公司工作，有一次，他跟霍华德·纽曼曾去伯克希尔·哈撒韦公司考察，因为看中它的发展前景，差一点就决定买下它，但最终纽曼还是犹豫了，巴菲特也因此对伯克希尔·哈撒韦公司有了一定的了解。直到 1962 年末，巴菲特一直都在私下里默默地关注着这家公司的每一个动向和发展，但终究他也不过是一个伯克希尔·哈撒韦公司的旁观者。机会的到来是在第二年年末，整

整一年的时间，由于伯克希尔·哈撒韦公司内部经营者之间的矛盾，最终导致了公司的股票股价跌破每股 8 美元。因为伯克希尔·哈撒韦公司当时每股的运营资本都高达 16.50 美元，因此公司股票看上去实在是片价值洼地，于是巴菲特就通过合伙公司买进了一些股票。这次的购买巴菲特觉得很值得，他把伯克希尔·哈撒韦股票看作与自己购进的其他股票一样，只是想将这只股耐心地持有几年，然后等待它的升值。

随着时间的增长，伯克希尔·哈撒韦公司的经营模式有了好转，慢慢恢复着生机，巴菲特精明地看到了这个行业的巨大发展潜力，所以，时不时地，巴菲特也会在纺织企业里追加一些投资。其实，投资信息提供商价值线公司的一位证券分析师理查德·蒂利森曾在 1955 年初推荐过伯克希尔·哈撒韦的股票，当时推荐的目标价是每股 14.75 美元，但是当时巴菲特并没有想过要去接受这家公司，所以就没有过多地去关注这件事。后来，随着巴菲特的投资兴趣日渐高涨，他在纽约的一位经纪商朋友丹尼尔·考因给他找来了大量股票。1963 年，巴菲特把自己的巴菲特合伙公司变成了伯克希尔·哈撒韦公司最大的股东。巴菲特个人拥有了伯克希尔·哈撒韦公司 29% 的股份。他自己任董事长，他对于业绩的评价标准向来都保持一致：绝不会对凯威特广场用一个尺度，而对新贝德福德用另一个尺度，再对公众用其他尺度。另外，在评价投资时，巴菲特也从不放宽标准。许多投资经理都会说：“这个项目看起来不够吸引人，我们就先少投一点吧。”巴菲特绝不会这样妥协，他可能会直言不讳地断定某项投资没有前景。

巴菲特接手后的伯克希尔·哈撒韦公司的总部仍然设在新贝德福德，因为伯克希尔·哈撒韦的大部分股东都生活在新英格兰地区。J·维恩·麦肯齐是伯克希尔·哈撒韦公司的财务主管，他是在为巴菲特合伙公司担任外部审计员时结识巴菲特的。他给巴菲特的印象很深刻，在巴菲特看来，他是一个对自己的职业很负责的人，所以巴菲特对他担任公司的财务主管非常放心。

事实上，在巴菲特决定正式接手伯克希尔·哈撒韦公司之前，他已经了解到当时市场上最大的公司是西伯里。不久，巴菲特参观了这家纺织企业，

当时的总裁杰克·斯坦顿让肯·蔡斯陪他去参观了自己的厂房，这也许是杰克·斯坦顿一生中犯下的最大的错误了，在两天的时间里，蔡斯带着巴菲特在纺织厂里四处参观，而且没有意识到危机的肯·蔡斯毫不避讳地指出了西伯里公司存在的问题，1964年，在巴菲特控制下的伯克希尔·哈撒韦公司一再要求回购股票，这样可以增加西伯里控制的股票份额。此时的西伯里公司才真正意识到了自己的处境已经很危险，最终，西伯里败在了巴菲特的手里。

西伯里的失败让巴菲特没有感到很愧疚，他认为市场的竞争法则就是强者生存，所以，巴菲特又找到了当时带他参观西伯里厂房的那位肯·蔡斯副总裁，他很直截了当地问道：“我想让你担任伯克希尔·哈撒韦公司的总裁，你意下如何？”没有等到蔡斯做出任何的反应，他又接着说道：“想想你都需要些什么，它已经是你的孩子了。”他和蔡斯的谈话总共不到10分钟就结束了，而蔡斯一直都没回过神来。蔡斯当时48岁，而这个许诺给他事业第二春的人只有34岁。

很快，在公司新的一届董事会议之后，巴菲特向肯·蔡斯承诺：“任何与纱线和织布机有关的事情都由蔡斯来打理，而自己只负责看管资金。”为了鼓励蔡斯的勇气，巴菲特答应签署一笔贷款，这样肯·蔡斯就能借18000美元买进公司1000股股票。接下来，巴菲特恪守自己的诺言，让蔡斯大胆经营企业，他告诉蔡斯不必为每季度的预期和其他一些浪费时间的琐事所困扰。他只需要蔡斯给他送来每月的财务报表，并提醒自己注意有可能发生的意外事件就行了。随着公司的不断改革和经营，和那些早期就把钱交给巴菲特打理的合伙人一样，蔡斯的感觉是，有了巴菲特在公司里指导着，一切都变得十分顺利起来。和大多数管理者一样，蔡斯一向认为企业规模扩大是一件绝对的好事，因此巴菲特有关投资回报的基本理论的这个观点对于他而言还太新鲜。

巴菲特并不是一个满足于当下发展的人，他在1967年只付了每股0.1美元的微薄红利，但很快他又觉得这笔钱原本可以发挥更大的用处。公司在头两年里，纺织品市场一派繁荣，公司因而获利丰厚，此时巴菲特做出了一

个更令人不可思议的举动，他要求蔡斯不断削减公司的存货和固定资产，同时加紧增加公司内部的流动资金。他对蔡斯到底能生产出多少纱线和卖出多少纱线都不是特别在意，对于某个孤立的数字所代表的公司全部利润额也不是很感兴趣，他所关心的是利润与投入资本的比率，这才是巴菲特用来评价蔡斯业绩的尺度。

最终，在巴菲特控股伯克希尔·哈撒韦公司的几十年里，公司一直处在欣欣向荣的发展时期，人们对巴菲特的钦佩不断增加，而巴菲特的目标又开始往更远更大的地方发展着。

31. 新一轮投资机遇，大胆收购

如果说有什么可以改变沃伦·巴菲特的观念，那么，华尔街应该是最主要的原因了。1970年，伯克希尔·哈撒韦公司从纺织业中赚取的利润只有让人感到啼笑皆非的45 000美元。不过，时不时地，巴菲特也会在纺织企业里追加一些投资，因为他不想遭世人记恨，让人们说是由于他才导致新贝德福德的最后一家纺织厂倒闭了。在写给巴菲特合伙公司中合伙人的最后一封信里，沃伦·巴菲特曾经这样说：“我喜欢经营纺织厂的人们，他们在市场环境如此恶劣的条件下为了改善企业而辛勤耕耘。尽管投资回报率不高，但只要经营带来的利润率能够保持现有水平，我还是愿意把纺织企业继续维持下去的。”

当然，巴菲特在信中谈及对公司经营的评价尺度的时候，他所用的标准与私下里和肯·蔡斯所用的尺度是完全一样的：权益资本收益率，也就是其投资的每1美元到底能赚到多少钱。但是，巴菲特也始终坚持着自己的原则，在评价投资时，他从来不会因为任何原因而放宽标准。在董事会会议之后，蔡斯和巴菲特一起漫步在这座古老的纺织工厂里。蔡斯的心里有太多的疑问，他最想知道的就是巴菲特对于自己接手过来的这个巨大的纺织工厂的未来有什么样的安排。巴菲特很高兴蔡斯提出这样的疑问，他提出纺织业目前“正是逆水行舟”，伯克希尔·哈撒韦公司的投资回报率是10%，刚好达到美国公司的平均水准，但是在他看来，这一投资回报率远远超出了假如把资源全部投入纺织业可能得到的回报率。

巴菲特对于自己所做出的每一项投资都有着自己独特的见解，但是刚跟巴菲特合作的人们总会对他的决策表示出很多的担心，这些问题的出现也给巴菲特带来了不少的烦恼。许多投资经理都会说：“这个项目看起来不够吸引人，我们就先少投一点吧。”但是，按照巴菲特的性格，他做事对任何人都不会破例，即便是对一位非常“特殊”的顾客。20世纪70年代初，苏珊曾到伯克希尔·哈撒韦在纽约的办事处买了一些布料，推销商拉尔夫·里斯奇利说：“我们尽量以最高的价格把布料卖给她，不过，后来巴菲特打电话来问我们收了她多少钱。”事实上，巴菲特对于业绩的评价标准向来都保持一致。他绝不会对凯威特广场用一个尺度，而对新贝德福德用另一个尺度，再对公众用其他尺度。另外，巴菲特有的时候还可能会直言不讳地断定某项投资没有前景。

到1961年底，伯克希尔·哈撒韦只剩下7家工厂了，这样的情况并没有好转。在过去的几十年中，伯克希尔几乎关闭了所有的纺织厂，最后只剩下两家工厂，累计净亏损超过1 010万美元，资产减少了一半，而且只剩下2 300名工人，这个数字只是1955年两家企业合并时员工总数的1/5。蔡斯曾一度担心巴菲特会不会让最后一家纺织厂关张，但他后来觉察到这位大老板并不想因为关闭纺织厂而引发一场骚乱。慢慢地，在巴菲特的领导下，蔡斯觉得自己在运营的时候可以大展拳脚，因此对巴菲特忠心耿耿，这也证明巴菲特可以给人们带来多么重要的影响。“巴菲特喜欢维持现状。”蔡斯说，“他的很多朋友都是老相识。”纺织品推销商拉尔夫·里格比在回到奥马哈城时，发现巴菲特似乎处于一种近乎狂喜的状态中。“他说许多人热衷于研究棒球队的战绩或是竞赛规则，”拉尔夫·里格比说道，“巴菲特有一种赚钱的嗜好，赚钱对于他而言纯粹是一种消遣。”

在巴菲特的世界里，他无论做任何事情都需要一个评价尺度。“在投资领域你可以衡量收益，”他对一个记者坦言，“而对于有些东西，到最后你都不知道自己到底是赢还是输了。”自从1954年开始，二战结束后的一段时间里，纺织业经受了一场南方的竞争侵袭，很多的仿制品出现在很多的市场上，并且价格相当便宜。后来，一场飓风的到来又使这个古老的纺织厂蒙受

了巨大的损失。巴菲特接手的时候人们并不看好，在人们的眼中，这已经是一个无法再救助的患者。

但是，巴菲特发自内心地对这家古老的工厂怀有一种眷恋，在他的眼睛里，它的过去似乎比它的未来更有生机。所以，当巴菲特决定买下伯克希尔·哈撒韦公司时，他已经做好了心里准备，他宁可忍受并不高的回报率，只要纺织厂的现金流不至于枯竭，那么就可以迫使他追加更多的投资，也正是因为巴菲特绝不会这样妥协，奥马哈数据文件公司的斯科特·霍德在巴菲特重新整顿伯克希尔·哈撒韦公司时也发现了这一点。当时霍德获得了一笔意外之财，于是想要投资一家制造公司，它专门生产一种新式的汽车喇叭。霍德到巴菲特的家里，他说：“你觉得我值得投资这个项目吗？”巴菲特说：“不值得。”霍德还是觉得不甘心，于是又问了一次：“你觉得我投资这个项目合适吗？”巴菲特还是说：“不合适。”霍德后来回忆说：“他说得那么干脆利落，让人听起来都感到有些意外，他连一句多余的解释的话都没有。”

1970年，蔡斯管理公司已经5年，在公司的年报中，巴菲特对肯·蔡斯的工作态度和表现表示了赞赏，不过，巴菲特在付给蔡斯报酬时相当吝啬，他的年薪只有42000美元，以至于蔡斯得到的薪酬比其他竞争对手纺织厂的管理者要少得多。当然，蔡斯对自己的忠诚也让巴菲特觉得自己欠肯·蔡斯的人情，因为正是他给了自己资金来实现投资多元化。而在蔡斯身上，巴菲特同样也看到了自己最为赞赏的品质——坦诚和自立。有一次，在蔡斯觉得有些灰心丧气时，巴菲特安慰蔡斯说道：“肯，你已经很不错了，从一无所有奋斗到今天的地位。”

巴菲特对于伯克希尔·哈撒韦纺织厂的喜爱更多是在精神上，而不是在财务上，因为它的成功象征着一直受到巴菲特推崇的新英格兰工作理念。巴菲特和其他纺织企业一样，对于员工的养老金计划相当抠门，同时，巴菲特也非常反感管理层牺牲股东利益来牟取私利的做法。因此，巴菲特在自己的良心、满足感以及金钱之间达成了一种妥协：“纺织业也许会衰败下去，但考夫大街上的织布机还会继续嗡嗡地响下去。”正如巴菲特所预言的那样，随着国家对棉布需求的不断增长，伯克希尔·哈撒韦制造公司和整个纺织业

都在走向兴旺。

当华尔街的投资者们都逐渐陷入到了恐慌和虚晃的状态时，巴菲特早已将自己从这个深泥潭中撤身出来，他现在只是将自己的精力放在对纺织业的关注和投资中。当巴菲特和肯·蔡斯漫步走过这座历史悠久的纺织厂，然后坐下来促膝谈心。肯·蔡斯早就想要听听这位新业主对工厂未来的计划，但是巴菲特却说任何与纱线和织布机有关的事情都由蔡斯来打理，而他自己只负责看管资金。其实，早在第一次世界大战期间，因为军队对制服和布匹的需求狂涨，纺织业的利润也大量增加，巴菲特一直都很看好这个行业的利润，虽然它也经历过一段时间的低落和失败，但是在巴菲特的眼里，这是一个永远不会退出历史的行业，因为人们只要还生活，就会对它有更多的依恋。

很多时候，巴菲特离开了巴菲特合伙人公司的环境，还是有一定的不适应。自从合伙公司解散之后，由于市场疲劳，巴菲特一直没有找到合适的股票，但是作为巴菲特家族优秀的继承人，巴菲特始终没有想过放弃。他一直在自己的立场中安静地搜寻着新的投资机遇，终于，他的等待得到了有用的成果，到了1972年，伯克希尔·哈撒韦旗下的保险公司有价值1.01亿美元的证券产品，其中只有1700万美元是股票投资，因为巴菲特认为这个时候正是股票投资的低潮时期，不会有太多的收益，所以他决定寻找新的投资方向。一次偶然的机会，他看到了债券投资的合理以及稳定性，于是巴菲特做出了一个十分大胆的决定，他把伯克希尔·哈撒韦公司中余下的钱都投到债券上去了。

所有的人都为巴菲特的这个举动紧紧地捏了一把汗，人们也不敢确定巴菲特这一次的决策是正确的。大多数投资人在精神上的空虚既给巴菲特带来了同样的感受，又让他心中产生了相反的看法。他的改变让人觉得似曾相识但又和以往不同，就像10年前的电影胶片在进行回放一样。但事实又一次证明了巴菲特的选择是最明智的，在股市泡沫膨胀的岁月里，他仿佛要离开这个市场，但现在，股市陷入低谷，他却像一匹欢蹦乱跳的小马驹一样充满了活力。人们很快就发现，股市进一步下挫时，他抢购的速度就更快了——

J·沃尔特·汤姆逊广告公司、信义房产公司、添惠公司、国王百货公司、摩西鞋业公司、福特汽车公司、买就省连锁店、米切姆·琼斯及坦普尔顿公司、大联合超市和斯图贝克-沃灵顿公司。

很快，巴菲特又一次地抓住了各种各样的新投资机遇，将伯克希尔·哈撒韦制造公司发展成为了一家拥有着很多的旗下产业的大型纺织厂，公司的利润也一度疯狂增长。曾被股市泡沫破灭吓坏了的基金经理们现在个个都抱着脑袋谨小慎微，他们管理的基金现在都集中到一群广为人知的成长型蓝筹股上了，例如施乐、柯达、宝丽来、雅芳和得州仪器公司等。华尔街目前的状况最终让巴菲特回到了他最热爱的股票圈里。这一次的回归，使得巴菲特在华尔街整个股票圈里的名声更大，很多人都开始信服他的投资能力和投资天分。

当巴菲特回到自己真正擅长的行业中时，他的能力得到了尽情的发挥和施展。直到1974年为止，伯克希尔·哈撒韦已经拥有IPG广告集团17%的股份，同时巴菲特还买入了加州水利服务公司、史密斯菲尔德公民银行、信托公司和通用汽车等多只股票。后来他又买进了斯克里普斯-霍华德投资公司、克利夫兰-克里夫钢铁公司、沃那多房产公司和奥马哈国民银行的股票。回顾1973年伯克希尔·哈撒韦公司的股票业绩，人们就会得到这样一种印象，巴菲特似乎就像在超市一样把整个股市席卷一空了，这儿抓一把国民普莱斯托实业公司，那儿抓一把底特律国际桥梁公司，在“超市”的另一条购物通道里又找到了斯佩里-哈钦森公司，后来他又往自己的购物筐里买入了美国卡车公司、万星威服装公司、汉迪哈曼工业公司。

巴菲特将伯克希尔·哈撒韦公司作为了自己能力发挥的一个奠基，并且给公司每年创下巨额的利润。每年的股东大会，人们都会十分信服巴菲特提出的每一个投资建议，即使当时不能十分地理解，但是也没有人对巴菲特的投资才能表示怀疑。了解巴菲特的人都知道，尽管他在股市上屡有表现，但他的运作基本上还是相当隐蔽的。他以股权作为奖励的这一做法，更深层次的含义是，股权激励有时确实能给管理层带来潜在的巨大的回报，但是它却降低了股权激励获得者的风险，于是管理层在使用股东资金的时候会更加随

意，同时，他更希望经理人的利益能和股东利益更加趋于一致。他在伯克希尔·哈撒韦公司的年报信件中写的内容都是事实，而且言简意赅，丝毫不像他写信给合伙人时那般文采飞扬，因此伯克希尔·哈撒韦公司更让人感到难以捉摸。

32. GEICO 危机，成就巴菲特模式

巴菲特在经营着伯克希尔·哈撒韦公司的时候，眼光也不止单纯地停留在这一个行业上面。巴菲特总强调多方位的投资策略，所以，当把伯克希尔的业绩和发展基本稳定下来之后，聪明的巴菲特又开始寻找他新的投资目标。当然，巴菲特现在在华尔街的投资才华已经被大部分人所熟知，但是也存在一些不信任他的人，他们认为巴菲特的外表看上去那么年轻，所以一定存在着某种机缘巧合。巴菲特对这些流言一点都没有在乎，他只是坚持着自己的步伐，认定自己想要的，一直努力。

巴菲特曾经的导师格雷厄姆一直和他保持着书信联系。在一次书信中，巴菲特注意到了格雷厄姆说的 GEICO 公司，于是他想起了自己学生时代的事情，那也是在格雷厄姆的课堂上，巴菲特非常专注地听着导师的课，当格雷厄姆给他们介绍到 GEICO 公司的时候，巴菲特表现得很兴奋。因为早在巴菲特来哥伦比亚大学之前，他就翻看过学校和金融界的很多名人录，当时他就发现在金融界很有名的格雷厄姆是 GEICO 的董事局主席，并且当时的格雷厄姆—纽曼公司拥有 GEICO 公司 55% 的股份。出于好奇，巴菲特就对 GEICO 公司进行了一番研究。当时在课堂上正好格雷厄姆主动跟同学们提出了自己的这个投资公司，于是巴菲特觉得很兴奋，他对导师格雷厄姆的崇拜，让他对一切与格雷厄姆相关的东西都非常感兴趣。

巴菲特初次表现出对 GEICO 公司感兴趣的时候，它还只是一个规模相对来说比较小的公司。公司是由会计师内利堡·古德温和他的妻子利安以及

公司的出资者创建的，它的性质就是一家私人保险公司，主要经营汽车保险。GEICO 公司最大的股东是一位叫克利亚夫斯·利奥的银行家，他持有公司 55% 的股份，同时他的一位亲戚持有公司 20% 的股份，而古德温夫妇只持有 GEICO 股份的 25%。巴菲特在哥伦比亚大学读研究生的时候非常看好这只股票的发展前景，后来他毕业后在家乡奥马哈的巴菲特·福尔克公司当证券分析员，这时他努力向客户推销 GEICO 股票。一次，有一个叫坎贝尔的保险经纪人问福尔克先生：“为什么这个孩子那么用心地到处推销 GEICO 公司呢？据我所知，这家公司现在不招保险经纪人。”福尔克回答：“坎贝尔先生，你最好买点 GEICO 公司的股票当作失业保险。”巴菲特想象中的事情发展得并不顺利，因为当时的 GEICO 股票鲜为人知，大部分顾客对巴菲特的信任度也很低，所以当时巴菲特并没有能把 GEICO 公司的股票推销出去。

后来人们问巴菲特为什么当时就那么相信 GEICO 的股票就是好股票？巴菲特很尴尬地笑了一下，坦诚地说：“因为我的导师格雷厄姆买了 GEICO 的股票，当然，不能否认，我在关注 GEICO 股票的时候带有盲目性，真正的投资是需要理性的，我当初极力推销 GEICO 股票的理由确实有些太感性了。”但是，巴菲特从来没有否认过自己是格雷厄姆的追随者，也从来没有否认过对这位对分数毫不吝惜的老师的感情。很久以后，当巴菲特与记者谈到自己的事业时，明显带着喜悦，他说道：“我最成功的事情是选对了英雄人物，它都来自于格雷厄姆。”当记者提醒他，这番话正被格雷厄姆的一些孩子们听到时，巴菲特的声音突然大了许多，“我希望你能告诉格雷厄姆。”

事实上，在 GEICO 公司的成立之初，公司的规模很小、资金也少，因此，与大的保险公司相比，GEICO 公司完全没有竞争力。1948 年，利奥和他的亲戚急于把手中的股票售出变现，此时的古德温夫妇由于只持有公司很小的一部分股份，没有任何办法，只好同意了利奥的建议，于是古德温派出两名职员琼斯和大卫到华尔街寻找买主，最终在格雷厄姆的朋友兼法律顾问弗雷德·格林曼的引荐下，他们来到了格雷厄姆一纽曼公司。琼斯和大卫向格雷厄姆描述了 GEICO 美好的发展前景，在他们的描述中似乎这个公司的

股票非常优秀。最终，格雷厄姆与 GEICO 公司达成了协议：格雷厄姆—纽曼公司以每股 4.75 美元的价格购入 1500 股 GEICO 公司的股票，这是 GEICO 公司 50% 的股份，也是格雷厄姆—纽曼公司四分之一的资产。

巴菲特一直对导师格雷厄姆的这次投资充满着疑惑，他记得格雷厄姆在课堂上曾对学生说过，投资保险业很难获得收益。在格雷厄姆看来，保险业回报率不高，而且它支付的股利很少，所以格雷厄姆的这个投资与他平时所讲的理论看上去有些与他自己的理论不相符合，因为他一直奉行的是谨慎、保守的原则，但是他现在却是一个保险公司的董事会主席，在随后的时间里，格雷厄姆·纽曼公司公开出售 GEICO 股票，并且出乎格雷厄姆想象的产生了很好的市场反应：在 1948 年 7 月份分配 GEICO 股票时，它的交易价格是每股 1.0827 美元，而在这一年年底则达到了每股 30 美元，而格雷厄姆买入 GEICO 公司股票的行为也成了他在投资上最辉煌的成就。

当巴菲特对导师格雷厄姆极度的崇拜之时，他也不甘心人们对自己的不屑，因为人们觉得他向每个人都去推荐 GEICO 公司的股票是出于格雷厄姆的原因，这让巴菲特感觉到非常的不服气。他牢记老师的忠告：若想了解一只股票，首先要了解股票背后的公司。于是在 1951 年春天，巴菲特来到 GEICO 公司参观采访，以掌握第一手资料。这也是巴菲特与 GEICO 公司的第一次结缘，前面也讲到过了这次巴菲特并没有取得什么实质性的进展。但是从日后的巴菲特的成绩上来看，他比格雷厄姆更懂得主观地分析公司。巴菲特在商业及投资方面的知识很丰富，并且还接受过查理·芒格的影响，也受过身为作者兼投资者菲利浦·费舍尔的影响。这两个在投资界里享有声望的大师也都各自强调道：一个好的经营完善的公司与从流行角度上来看的廉价公司是完全不同的，同时对他自己的经历也有很大的影响。巴菲特就始终继承着这样的投资思想，所以无论在任何时候他都能冷静地分析后作出最有利的选择。

一直到 20 世纪 70 年代初，GEICO 公司成长异常迅速，一跃成为了全国最大的汽车保险商。但是好景不长，当 GEICO 公司的领导人戴维森退休以后，公司新一代领导人作出了一个非常致命的决定：为了迎合新出台的

“无过失”法律，赢得更多的顾客，于是很贸然地放宽了公司只接受低风险驾驶员的历史性政策——甚至于在总体上还保持低价格。在这个政策刚刚实施的时候，运行得还算正常，因为赢利额的升高代表的是现金的滚滚而来。但是，没过多长时间，弊端就显现了出来：高风险驾驶员开始琢磨着获得更多的要求权，另外，通货膨胀也引起 GEICO 所保险的汽车修理费用的成本提高了许多。这样的情况持续了两年之久，都没引起公司领导层的注意，一直到 1975 年的圣诞节，公司领导层收到了一份独立保险公司会计账目，才发现此时的 GEICO 公司已经有了上千万的亏空需要去弥补，但是公司已经拿不出这么多的资金来填补。

到 1976 年初的时候，GEICO 公司的领导层宣布前一年份的损失额达到了惊人的 1.26 亿美元。这在当时的股市上引起了很大的轰动。1976 年 4 月，GEICO 举行了它的年度会议，400 个股东把华盛顿的希尔顿饭店挤得水泄不通。虽然 GEICO 换了新的管理层，但是依然无法控制住越来越糟的经济状况，于是新上任的领导层主管人伯恩在全国范围内关闭了 100 家办公机构，裁员将近一半之多，但是这些措施仍然对整个 GEICO 公司的运营起不了什么太大的作用。GEICO 公司在 1974 年时的股票曾创下每股 42 美元的记录，而如今只标到 47.8 美元。事实上，在 GEICO 陷入困境的同时，格雷厄姆叫巴菲特和他一起合著《聪明的投资人》的修订版，与此同时，格雷厄姆是 GEICO 的主席，还有一些积蓄在 GEICO 股票里，于是巴菲特也愿意协助挽救这家公司。

事情并不只是表面上看上去的那样，巴菲特一直都对 GEICO 很感兴趣，只不过是它真正的陷入了困境中后才将精力又重新放到了它的上面。巴菲特很清楚地明白一个道理：即使当 GEICO 陷入彻底的混乱而且面临破产的威胁时，和 20 世纪 60 年代的美国捷运一样，它是“一个正在度过一段困难时期的伟大的企业”。现在的 GEICO 公司的财产值跌到了最低点，于是巴菲特开始出面帮助 GEICO。当然，巴菲特也是出于一定的私心，因为他想利用这个机会控股 GEICO，让它也成为与伯克希尔一样对自己的事业有帮助的企业。

当巴菲特带着伯恩走进格雷厄姆的大门后，他们谈了很多关于 GEICO 的话题，而伯恩最感兴趣的就是巴菲特会如何拯救濒临破产的 GEICO 公司。此时 GEICO 的股票只值 2 美元一股，可以说，这个一度不可征服的公司正面临着成为保险业有史以来最惨痛的失败者的危险。巴菲特并不在乎这个信息，在伯恩离开几小时以后，他便起床给戈德曼·萨克斯交易所的经纪人罗纳德·古特曼打了个电话，指示他以 218 美元每股的价格买进 GEICO 50 万股，并说随时都准备“买它几百万股”。同时，伯克希尔也很快就投资了 400 多万美元在 GEICO 的股票上。许多人都被巴菲特的这个做法所震惊了，他们觉得这简直是在扔掉自己的钱，但人们并不知道的是，巴菲特很早之前就拿定了在 GEICO 上“打一辈子洞”的主意，并且不遗余力地想让伯恩明白这一点。

与此同时，伯恩也在争取使其他承保人同意承担再保险。为了实现保险的承诺，就会需要大量的资金，于是，伯恩跑遍了所有可以谈合作的公司，但都遭到了拒绝，因为此时投资 GEICO 也的确面临着很大的风险。最后，伯恩带着自己最后的希望来到了当时还是个小公司的所罗门兄弟公司，当时所罗门的负责人古特弗伦德听说巴菲特也投资了这家公司，于是觉得不能小看。他回家后对 GEICO 进行了深入的研究，最终得出了结论，认为可以投资于 GEICO，在它困难的时候帮它一把。他说：“它对投保人会很有价值，同时对于投资者而言也有利可图。”

也就在其他公司都认为 GEICO 非常危险，因而都不愿意投资于这个累赘时，古特弗伦德同意办 GEICO 承销价值 7600 万美元的优先股。这在当时如果失败了的话，就意味着整个所罗门会因 7600 万美元巨额资金而陷入困境之中。此时巴菲特也做出了一个决策，那就是让 GEICO 公司依然保持低成本营运法。也就是说，GEICO 每 1 美元的利润有 15 美分用于费用，而其他承保人大约平均花费 24 美分，因而 GEICO 收费可以低一些，这个方法最大的特点就是在挑选客户时就更具有选择性。很快，短短 6 个月时间里，GEICO 就上升到了 818 美元——接近原来的四倍，而且这还很明显地表示出 GEICO 还存在着巨大的潜能。

GEICO 在巴菲特的支持下渐渐恢复了往日的生气，并且开始比以前获得更多的赢利，此时的巴菲特也成为了 GEICO 最大的控股者，整个 GEICO 的发展也都充斥着独特的巴氏管理的味道。所以，也正是因为 GEICO 这一次的危机，才真正成就了沃伦·巴菲特的管理模式。

33. 投资报业，巴菲特变身报业之王

在前面的章节中我们已经讲过了，在巴菲特的童年时期，就已经和报纸行业结下了不解之缘。他曾经为《华盛顿邮报》做报童，并且在送报的过程中积累了自己人生中第一笔财富。小时候的巴菲特就懂得去发现不同的送报渠道来增加自己的业务量。巴菲特在成功以后的日子里，依然很关心一些报社的经营状况，并且一直都渴望能够继续跟报纸行业接触，所以，他一直在寻找着可以让他进行一次最有益的投资的机会。事实上，在1969年时，巴菲特就已经投资了自己的第一家报社，这家报社是巴菲特家乡奥马哈最有名气的《太阳报》，但是由于一些地域和管理上的局限性，巴菲特并没有从中得到想象中的利润，不过这同时也为巴菲特后来进军报纸行业带来了一个很大的锻炼机会。

终于，在1971年的时候，巴菲特才真正地下定了决心要进军美国的报业。但是刚刚进入到这个行业的巴菲特十分谨慎，他只是经营着一些小有名气的报社，不断地积累着自己的经验，同时他还拿《太阳报》大胆试验各种各样的投资策略。当巴菲特在1973年购买《华盛顿邮报》的股票之前，他已经有四年经营报纸的经验，在他总结自己的这段报业生涯时说：“报纸是一个奇妙的行业。它是那种趋向一种自然的有限垄断的少数行业之一。”甚至直到现在，沃伦·巴菲特一直把报业作为自己的投资对象并一直关注着一些报社的经营状况。

巴菲特对于《华盛顿邮报》并不陌生，年少的巴菲特从这里赚取了自己

人生的第一笔财富。并且，巴菲特的母亲利拉年轻的时候所从事的行业就是报纸行业，她对巴菲特的影响是非常深的。母亲在巴菲特的心中永远都是一个乐观积极向上的人，正是受到了母亲及其家族的影响，巴菲特从小就爱上了报纸，并且做了一名出色的报童。所以，现在的巴菲特将自己的投资对象定位在《华盛顿邮报》并不完全出于它在美国的名气很大，而是跟利拉对他的影响有很大的关系。《华盛顿邮报》的创始人斯蒂尔森·霍奇斯在1877年末的美国经济重建时期投资创办了这家报纸，《华盛顿邮报》第一期出版后，共有4版，每一版面包括7个栏目，采用优质印刷纸印刷。1933年，《华盛顿邮报》在美国众多报纸中脱颖而出，步入了现代大发展的时期。

随着历史的不断发展以及社会的不断进步，《华盛顿邮报》也经历了一个非常复杂的发展过程。在不断的竞争中，《华盛顿邮报》也曾经一度被许多新兴起的报纸抛在了后面，在面临着倒闭的危机之时，是乔治·汉米尔顿代表梅耶在拍卖会上以82.5万美元的价格购买了这家报社。尤金·梅耶很是卖力，几乎把自己的所有时间、精力和资金都投入在《华盛顿邮报》的工作中，但是刚开始的经营并不是很顺利。据当时的资料记载：“在尤金·梅耶接管后半年内的亏损为32万美元；1934年的亏损为119万美元；1935年的亏损为128万美元；1936年的亏损为86万美元；在1937年的亏损为84万美元。”但是尤金·梅耶始终坚持着自己的信念，他承受着每年巨额的损失，还不断地把自己的收入投入到《华盛顿邮报》中，并且对这个旧的报纸进行了一番新的改进，使得很多方面新颖吸引人。

最后，在尤金·梅耶的苦心经营下，《华盛顿邮报》才度过了它最困难的时期，迎来了一个新的发展时期。从1942年到1945年，《华盛顿邮报》累计赢利额达到了25万美元。在1946年，杜鲁门总统邀请尤金·梅耶担任世界银行的第一任总裁。1948年的时候，尤金·梅耶正式宣布，把具有投票权的公司股份转交给已经成为自己女婿的菲利普·格雷厄姆和自己的女儿凯瑟林·格雷厄姆。就这样，菲利普·格雷厄姆夫妇很快就成为《华盛顿邮报》公司两个精明强干的领导人。两人开始从财务和新闻两个方面着手打造公司。实际证明《华盛顿邮报》公司在这两个方面都取得了成功。20世纪

80年代,《华盛顿邮报》在美国的影响力越来越大,不仅经济收益不菲,而且它的报道也频频获得普利策奖,这在新闻界地位相当高。

巴菲特在看中了《华盛顿邮报》后,就搜集了大量关于它的资料,自己一个人进行了很长时间的研究。正好在1971年,这个公司的股票开始上市,巴菲特一下子就抓住了这个机会,开始购买《华盛顿邮报》的股票。在购买股票的过程中,巴菲特结识了《华盛顿月刊》的负责人查尔斯·彼得斯,两个人在投资上有很多共同的话题,于是很快就成为了很好的朋友兼投资伙伴,彼得斯在知道了巴菲特对《华盛顿邮报》的兴趣之后,非常积极地介绍了巴菲特和凯瑟琳·格雷厄姆认识,当凯瑟琳得知巴菲特已经购买了《华盛顿邮报》的10%的股票时,她开始意识到不能小看这个人,她不知道巴菲特究竟想要干什么,但是她总觉得巴菲特是个不速之客。

也就是在巴菲特刚开始买《华盛顿邮报》的股份的时候,事情又出现了一个曲折。1971年,当《华盛顿邮报》的股票刚开始上市时,凯瑟琳没有理睬态度摇摆不定的顾问的意见,顶着尼克松政府施压的不利局面,发表了“五角大楼文件”,即美国政府在越南战争问题上的秘密档案。凯瑟琳的做法将整个《华盛顿邮报》置于了非常危险的境地,而她本人也感觉到了前所未有的压力。政府以不给《华盛顿邮报》公司在佛罗里达的电视台发执照相威胁,所以那段时间里,尽管这份报纸在华盛顿的市场上占据了主导地位,但它的利润率却只有少得可怜的10%,同时它的电视业务也同样麻烦缠身。

巴菲特对凯瑟琳的做法表示支持,因为他相信这样一个正直勇敢的领导人一定可以将《华盛顿邮报》经营得非常成功,所以巴菲特一直保持着自己对《华盛顿邮报》的投资。最后,《华盛顿邮报》的立场得到最高法院的肯定,凯瑟琳赢了这场与政府的官司,从此她和她的报刊也声名大噪。但是巴菲特并没有为此而高兴太久,因为他早就发现,尽管《华盛顿邮报》能够犀利地针砭时弊,但是作为一家企业,它的经营却平淡无奇。巴菲特认为,自己已经持有《华盛顿邮报》10%的股份,说话应该有些分量了。于是,他写了封信给凯瑟琳:“亲爱的格雷厄姆夫人……”在这封信里讲述了他之前身为《华盛顿邮报》报童的那些“壮举”,同时否认自己有任何敌意收购的意思,

巴菲特这样做就是为了让凯瑟琳放下对自己的戒心，然后增加对自己的信任，最后巴菲特还主动提出暂时不再买进《华盛顿邮报》的股票。

凯瑟琳一直把巴菲特当做一个非常有竞争力的敌人，因为巴菲特已经在股市上有自己的名气，但是凯瑟琳自己却是一个在股市上并没有什么经验的新人。巴菲特的诚恳让凯瑟琳有点感动，以前她非常听从自己顾问的意见，但是这次，凯瑟琳决定要亲自见一见这个神秘的投资者。两个人见面后发现他们有很多的共同看法和观点，所以他们很快就达成了一致的意见。最后，在凯瑟琳的帮助下，巴菲特顺利地成为了《华盛顿邮报》的董事之一。但是由于之前巴菲特一直在收购《华盛顿邮报》的股票，所以很多人对他成为公司的股东抱有一定的敌意，他们害怕巴菲特再次对公司打什么坏主意。巴菲特心里很明白自己在这个公司的处境，所以他一直寻找机会跟大家解释自己为什么要投资《华盛顿邮报》，同时他还用自己独特的方式向大家传递自己的友好。慢慢地，人们开始不再那么厌烦他了。

凯瑟琳·格雷厄姆是在1963年接管《华盛顿邮报》的，在此之前她刚刚经历了一场很大的家庭变故。父亲去世，丈夫自杀，这对一个女人来说打击是非常大的。当她真正地被推上权力高位时，这个无助的女人显得胆怯、忸怩又非常谦虚，但是她比大多数人表现得要更加坚强豁达。她将自己所有的精力都转移到了事业上，为的就是保住家族这份事业，凯瑟琳聘用本杰明·布拉德利担任报纸的主编，他之前是《新闻周刊》的华盛顿分部主管。本杰明·布拉德利得到了凯瑟琳的鼎力相助，加上励精图治，终于把《华盛顿邮报》打造成美国新闻界的翘楚。巴菲特的出现，给了凯瑟琳很多的帮助和实质性的建议，这很大程度上拉近了巴菲特和凯瑟琳的距离。

当然，巴菲特成为了《华盛顿邮报》的董事后，就开始重点思考如何将这家公司发展得更具规模。他向公司其他的股东们许诺将亲自来打理《华盛顿邮报》的生意。当时凯瑟琳一直渴望缓解公司与印刷工人之间的矛盾，因为有很多工人开始刻意地破坏机器，对公司股东提出进行罢工的威胁。巴菲特在这个时候挺身而出，他经过了四个月的时间，就把整个罢工的组织给解散了，而巴菲特的这个成绩，也让公司的股东们真正对他建立了信任，也让

凯瑟琳更加依赖巴菲特。在很多时候,《华盛顿邮报》出现运营问题,股东们对此颇有争议的时候,凯瑟琳总会说:“好了,问问沃伦·巴菲特的意见吧。”可以说,巴菲特的出现给整个《华盛顿邮报》带来了新的投资视角,公司在他的建议下一步步地平稳发展。

但是无论是出于怎样的建议,巴菲特最终要做的就是提升公司的股票价格。他认为,如果一个公司的资本总是在自己的钱包里循环,那么它永远无法增长和发展,只能成为一个固定的数字而已。所以,经过再三的考虑,巴菲特向公司的董事会提出一个重要的建议——《华盛顿邮报》应该回购一大部分自己的股票。但是他的这项建议得到了所有人的反对,人们都不理解巴菲特这个疯狂的举动。巴菲特很耐心地跟大家分析了当时的股市行情,因为当时《华盛顿邮报》股票的票价很低廉,所以,如果公司的股票可以用低价收回的话,在日后公司发展强大后,这些股票每一股的收益就会特别的丰厚。开始的时候,股东们都是犹犹豫豫的,最后还是凯瑟琳先表示了自己的观点,她决定听从巴菲特的建议。

事实证明,巴菲特的看法是非常长远的。没多久,《华盛顿邮报》已拥有整个华盛顿报业市场66%的份额,而且马上就要占领整个市场,此时公司的股票价格一路飙升,很多人都开始疯狂抢购,这也给公司带来了一大笔收益。后来,《时代》周刊收购了在竞争中败下阵来的《华盛顿明星报》,并建议同《华盛顿邮报》一起联营。但是巴菲特并没有同意,他认为,凭借《华盛顿邮报》现在的地位和名气,完全没有必要对排名第二的公司妥协让步。所以,巴菲特和凯瑟琳私下商议好后,对《华盛顿明星报》提出了更加苛刻的反向收购提议,在他们拒绝后没多久,《华盛顿明星报》破产,从此,《华盛顿邮报》成为了最大的一家行业报纸,直到今天也一直从未被打败。

巴菲特在报纸行业的投资对他的事业也有了很大的好处。投资报业,既让巴菲特成为了报业之王,满足了他年轻时的愿望,同时,通过《华盛顿邮报》,巴菲特又找到了很多新的投资项目,将他的投资事业发展得越来越大。

34. 婚姻裂痕带来的失落与孤独

苏珊和巴菲特的婚后生活一直是很和谐的，两个人一起经历了很多的辛酸困难，当生活条件有所好转时，他们都很珍惜。巴菲特为了能给苏珊和孩子们一个好的生活环境，也一直很上进，也许可以这样说，苏珊不后悔当初听从了父亲的建议嫁给了巴菲特这只潜力股。但是，随着巴菲特的工作越来越繁忙，他的应酬也越来越多，每天回家的时间也越来越晚，甚至有的时候为了加班或者出差，很少回家。虽然苏珊在巴菲特的工作上一直给予他最大的支持，但是巴菲特由于工作的原因开始长时间地冷落苏珊，深深地伤害了苏珊的心，她开始思考自己这些年来的所失和所得。巴菲特此时并没有发现苏珊内心情绪的变化，依然每天忙碌着自己的工作。终于有一天，苏珊再也忍受不了巴菲特的早出晚归，她告诉巴菲特自己很失望，两个人因此争吵起来，巴菲特和苏珊的婚姻陷入了危机。

经过一段时间的冷战和思考，很多的亲戚朋友都劝苏珊要懂得理解巴菲特，因为他的工作确实非常忙碌。苏珊也想了很多，看着自己和巴菲特的孩子们一天天的长大，她又想起了巴菲特的好，所以，她决定改变一下自己的思维，和巴菲特好好沟通，维护自己辛苦经营的婚姻。但是，正在苏珊为了缓和自己的婚姻危机想要做出一些改变的时候，一个女人的名字传入了苏珊的耳中，很多人都在传说这个叫做凯瑟琳·格雷厄姆的女人，以前，苏珊也知道巴菲特有很多的女性朋友，因为巴菲特是个女权主义者，所以他很善于和自己的一些女性朋友打交道，并且关系都处得很好。巴菲特在工作中表现

出来的那种淡定以及自信的气质，也吸引了很多女性的眼光，但是巴菲特始终和她们保持着最合适的朋友距离。

所以苏珊从来没有因为巴菲特和其他女人的事情担心过，她一直相信巴菲特对自己的感情很忠诚。苏珊相信，在丈夫的眼里，自己始终是最美丽、最性感的女人。可是这一次不同，凯瑟琳的出现让苏珊感觉到了紧张，有很多人提醒过苏珊，说巴菲特和凯瑟琳·格雷厄姆的关系走得非常近了。自从巴菲特开始投资于《华盛顿邮报》开始，他就开始频繁地来往于奥马哈和华盛顿之间，他和凯瑟琳见面的次数甚至都超过了她见自己妻子苏珊的次数，而这最终也成为了导致巴菲特与苏珊婚姻危机的直接原因。在苏珊看来，自己与巴菲特的婚姻一直注重心与心的交流，而现在的巴菲特却将时间用来陪着一个比自己更成功的单身女人，这种行为无疑就是精神出轨。所以，她接受不了这样的现实，她开始思考要不要结束自己的婚姻。

巴菲特依然没有意识到自己的妻子已经开始考虑和自己结束婚姻，他每天都忙着投资。据苏珊和她的密友透露说，她渴望能和巴菲特分享更多夫妻间本应拥有的快乐。当他们的第二个孩子霍华德时不时地遇到麻烦时，苏珊只能向身为心理学家的父亲求助，因为巴菲特就像一个不谙世事的人一样，他的世界里除了投资，好像其他的一切都跟他没有关系。回想起当年，巴菲特曾经那么热烈地追求过自己，苏珊感觉到非常心酸，因为现在的巴菲特虽然实现了对自己许下的自己会很富有的承诺，但是，他却因为别的女子的出现而忘记了自己身边的伴侣。苏珊曾经为巴菲特付出了很多并且放弃了自己喜爱的事业，全心全意在家里照顾着丈夫和孩子们的生活。现在巴菲特的冷落让苏珊感觉到委屈跟孤独。

如今，为了改变自己现在苦闷的生活状态，苏珊下定决心要重新拾起自己的理想。年轻时代的苏珊的梦想是当一名歌手，她在嫁给巴菲特之前参加过很多比赛，并且取得了很多不错的成绩。但是为了跟巴菲特一起生活，她不得不放弃了自己最喜欢的唱歌事业，回到奥马哈做起了家庭主妇。现在已经想开了的苏珊，终于想结束现在这种孤独抱怨的生活，她想要按照自己的理想方式安排生活，重新找回自己年轻时的梦想，为自己着想，过自己想要

的生活，不去管那烦人的事情。

很快，苏珊加入了当地的一个乐队，由于年轻时候就有基础，苏珊在乐队中的表现很突出，并且经常会在一些私人聚会中担当主唱。在这段实现自己梦想的生活里，苏珊渐渐感觉到了自己存在的价值，她很迷恋现在的这种生活。于是，独自在家的那段时间她在不断唱歌的同时一方面积极投身种族教育事业，一方面开始独自外出旅行。慢慢地，苏珊和巴菲特见面的时间就更少了，而且苏珊还是经常不断地听到巴菲特和凯瑟琳的谣言，但是她已经学会了不去刻意地在乎和生气。

当巴菲特真正地发现苏珊的变化时，他们的婚姻已经走到了看上去无法挽回的地步。1977年的9月，苏珊在结束了一场很成功的演出之后，向共同生活了二十几年的巴菲特提出结束婚姻，并且搬出了那个她曾经倾注了全部心血的家，但是她和巴菲特并没有提出正式的离婚，她只是离开了奥马哈，独自一个人去享受生活。家里面没有了苏珊的主持，到处都变得混乱跟邋遢，巴菲特的孩子们也对父母的分居生活感到无奈，因为他们也劝不动已经下定决心的母亲。此时的苏珊在旧金山租了一套公寓，过着她想要的单身自由生活。为了不让巴菲特过度地不适应，苏珊安慰丈夫说，她离家出走只是想过自己希望过的生活，而这种生活家里是永远满足不了她的，同时她离家出走，也是为了调整心情，这会对夫妻的感情大有好处。

但是巴菲特始终都不习惯没有了苏珊的生活，因为他一直都深爱着苏珊，他从来没有想过有一天苏珊会这么决绝地离开自己。之前他只是顾着去忙自己的投资事业，很少关注苏珊的情感变化，当生活中一下子少了苏珊时，巴菲特突然感觉到非常的无助、恐惧还有空虚，就像一个小孩子失去了自己最心爱的玩具一样，手足无措。那段失落的日子里，巴菲特经常拿着一个录音机坐在阳台上，而录音机里播放的则是妻子曾经演唱的歌曲。在姐姐多丽丝来看望他时，巴菲特接近哭腔地诉说自己的无助：“25年来，苏珊一直是我心中的太阳和雨露，现在我心目中的太阳和雨露在人间蒸发了，我以后该怎么生活下去呢？”苏珊的离家出走也使巴菲特的亲戚和朋友们感到惊讶。但是作为旁观者，他们不知该如何去帮助巴菲特，因为这只是他们夫妻

两人的感情问题，他们只能静静地看着这个无助的人。

这个时候的苏珊，有了一些自由的时间，就亲自创作一些曲子，并且和她的好朋友们组成了一个乐队。每次乐队要进行公开演出的时候，苏珊就会变得很没信心。这个时候巴菲特就会告诉苏珊自己很支持她，巴菲特说，她如果现在因为胆怯就退缩的话，那么迟早有一天她会后悔的。苏珊有了巴菲特的支持后，就很踏实，终于，她克服了自己的恐惧心理，在法国咖啡屋一个光线昏暗的石窟中表演。她身材窈窕，显得十分性感，浑身缀满的金属片闪烁着迷人的光彩。巴菲特每次都会在苏珊表演时出现，在他的眼中，苏珊似乎比结婚以前更年轻迷人了。他告诉一位朋友说：“苏珊的嗓音，实在是太甜美了，几乎让我无法呼吸，在见到苏珊之前，自己一直是郁郁寡欢的；如果没有苏珊，我根本不会有今天的功成名就。”

事实上，家人和朋友们都看着巴菲特一直在懊悔自己对于苏珊的忽视，并且都希望两个人可以破镜重圆，巴菲特也为此一直努力着。他极力地劝说过苏珊，并且给苏珊做了一些郑重而深刻的许诺，但是苏珊仍然义无反顾地离开了家，执意过单身生活。于是，在这段婚姻危机期间，巴菲特的大女儿苏茜回到了家中，陪着父亲一起生活。为了不让自己的丈夫每天以花生和爆米花为食，与巴菲特分居一年后，苏珊做出了一个让人惊讶的决定，她把自己认识的夜总会女招待阿斯特丽德·门克丝介绍给了巴菲特。比巴菲特小15岁的阿斯特丽德·门克丝出生于拉脱维亚，是一个性格开朗而温顺的女人。在和巴菲特一起的生活中，开朗的阿斯特丽德·门克丝与巴菲特相处得十分融洽，而且两个人拥有共同爱好。在很长的一段时间里，巴菲特、苏珊和门克丝三个人保持着十分亲密的关系，在巴菲特家送出的圣诞卡上，总是签他们三个人的名字。

在外人的眼中，这似乎显得让人匪夷所思，但是巴菲特和门克丝的交往一直得到了苏珊的支持，直到苏珊去世一年以后，巴菲特才和门克丝举行了迟到的婚礼。这段感情史在沃伦·巴菲特的人生里始终被人们所好奇。善良的巴菲特对待自己的家人一直都很关爱，就像他对父亲霍华德·巴菲特的关心。巴菲特也是一个不善于用语言来表达自己感情的人，他对孩子们的关

爱也从来都是默默的。在巴菲特的儿子彼得眼中，父亲不仅朝九晚五地工作，而且只要他处于清醒的状态，他的车轮就转个不停，所以彼得从来不会主动要求巴菲特给自己辅导家庭作业，即使实在需要人帮助了，彼得也只会去寻求邻居的帮助。

实际上，在巴菲特和苏珊分居的那段时间里，彼得是最后一个还留在家里的孩子。他发现这个家已经变得越来越散了。爸爸经常待在华盛顿，妈妈似乎总要外出，彼得只好经常自己弄饭吃。所以，对于父母这没有缘由的分居，彼得是最不能理解的那个人。在很长的一段时间里，他和巴菲特的关系都很紧张，彼得不能理解父亲为什么会让这个家从圆满幸福变得分散。当然，巴菲特的家人经常花很多时间来讨论到底是什么挡住了他的视线。大家都承认巴菲特的工作是伟大的，是值得他为之奋斗一生的事业，他在工作的时候是任何人也无法打扰的。可是，巴菲特也的确非常关心自己的孩子，而且他是个宽容、开明的父亲。彼得从斯坦福大学退学后开了一间音乐室。尽管巴菲特竭力反对，但他还是卖了伯克希尔·哈撒韦公司的股票，花3万美元买了一个24磁道的录音设备。但他很快就发现这并没有给他带来多少收入。

彼得和父亲的关系渐渐地缓和了，因为彼得渐渐地发现巴菲特的很多方式都在很大程度上锻炼了他们在社会上独立生存的能力，彼得成了一名出色的音乐家之后，他对父亲的理解加深了。后来人们统计过，巴菲特的事业中有很多不同寻常的女性朋友，包括《财富》杂志的作家卡罗尔·卢米斯、鲁斯·芒克莫尔、芭芭拉·莫罗等。芭芭拉·莫罗认为巴菲特是位“女权主义者”，因为他平等地对待女性。她说：“沃伦·巴菲特对女性很有人情味。”但是，巴菲特始终都能很好地协调好自己的这些人际关系，只是在与凯瑟琳的相处中多了一些，最终造成了他和苏珊婚姻的完结，也成为了巴菲特终生的一个遗憾。

35. 反其道而行之的投资策略

在巴菲特的投资生涯中，最让人们感到捉摸不定的不是他的性格和脾气，而是他的古怪的投资策略。他往往是在人们都认为一个事物可以进行投资的时候，保守地退出，给人们一个意想不到的决定，让人们感觉到有些莫名其妙，但是巴菲特坚持的最后结果往往都是被大家所认可的。

在华盛顿的报业大战中，巴菲特在投资过程中的谨慎一直值得人们去学习。在《华盛顿邮报》常常发生这种放弃收购机会的事，很多公司高管都感到万分沮丧，这是因为如果巴菲特不能亲眼看到一家企业的规模和发展模式，他是绝对不会轻易投资的。对于巴菲特来说，仅仅有某个专家对他信誓旦旦地保证是远远不够的，这种保证却是很多高管们所依赖的法宝。但巴菲特所需要的是自己对即将要投资的行业进行彻底和深入的分析，只有确定投资这个事物，能够确保给自己带来丰厚的利润的时候，巴菲特才会下决定去投资。

在其他媒体公司都在迫不及待地把自己帝国的地盘扩张得越来越大的时候，《华盛顿邮报》的领导层们也一起商讨着要进行更大规模的投资，但是巴菲特在股东大会上提出了自己的意见，他不主张在这个时候跟风去进行投资，因为这实际上存在着一定的风险。与此同时，巴菲特一直不断提醒《华盛顿邮报》公司的高层，就像多年前他在纺织厂给肯·蔡斯忠告一样：企业规模并不是终极目标，股东的高回报才是要致力于争取的目标。从表面上来看，《华盛顿邮报》似乎错过了良机，但其实他是真正让《华盛顿邮报》悬

崖勒马了，因为稍有不慎，企业就会把本应属于它的利润白白扔进业绩糟糕的垃圾业务之中。巴菲特与众不同，如果对某种冒险的事业没有理解透彻，他会本能地觉得自己在投机，他是绝对不会在上面下注的。

凯瑟琳也非常赞同巴菲特的这个决策，她也很清楚地明白现在的行情非常不稳定，人们一时的冲动最终会导致市场的疲惫。最终，事实还是让公司的高管和董事们看到，巴菲特与凯瑟琳这一联盟给企业确实带来了重大的影响。经过了这件事情以后，巴菲特身上明显的保守主义态度逐渐渗透到了整个董事会，在董事会办公室里主政的凯瑟琳甚至会因为那些就算巴菲特并不是很擅长的事情都会去找他商量，现在要想让凯瑟琳打开支票簿签字是一件难于上青天的事，如果说有谁可以让凯瑟琳把投资的建议听进去的话，那就只有巴菲特一个人了。对此所有的股东都表示很理解和欣慰，因为巴菲特的确具备一种未雨绸缪的能力，总是在危险的前期，就可以将所有撤退的事宜安排得很好。尽管如此，在《华盛顿邮报》的董事会会议上，巴菲特其实一般很少说话，只是在他有灵感的时候才插上几句。

巴菲特投资《华盛顿邮报》，考虑到它的出版业和电视业能够产生直接的现金流，而不需要用大量的利润重新进行投资，这样就节省了很多的成本，从而对整个公司的发展来说是一件非常有利的东西。在奥兰多市成为旅游胜地之前，公司负责广播事务的乔尔·查斯曼曾有机会用 1.2 亿美元的价格买下当地的一家电视台，但是他的这个提议却被公司给拒绝了，“这本来是一笔绝佳的买卖，”乔尔·查斯曼愤愤地说，“你完全可以预见它将来一定会大有市场，但是公司最高层中不知道是谁在作梗，这么好的提议竟然被驳回了。”事实上，大家都猜到了这是巴菲特的主意，但是没有人愿意去怀疑巴菲特这样做的目的是不利于公司的，相反，每个人都在等待着最终给公司带来的收益。

然而，这次巴菲特好像让所有的人都感觉到了失望，他对公司旗下电视台盈利水平翻番这样的业绩增长并没有起到促进作用。在整整 11 年之中，《华盛顿邮报》公司只创办了一家体育杂志，后来又关闭了；在华盛顿买过一家报纸，在特伦顿出售了一家；在手机电话和其他领域中的动作都不

大，其中的一些业务后来又被出售了。其实，巴菲特是一个对于创办新企业或是应用新技术都持怀疑态度的人，因为这些业务对于巴菲特而言实在太新了，他还是习惯于靠自己独特的判断和心算能力来解决问题，这样比较有把握，他要对自己的投资合作人的资产负起责任，所以，公司的股东们大部分也可以理解巴菲特的做法。

当然，不得不说，正是巴菲特在关键的时候，做出了明智的选择，才能让《华盛顿邮报》在华盛顿的报纸行业大战中取得胜利。《华盛顿邮报》公司每年的收入增长率保持在12%左右，这个比率虽然很稳定但是并不可观。巴菲特在公司的董事任期内，《华盛顿邮报》几乎没有任何大的商业运作，直到为公司赚得了大把的利润之后，巴菲特所有的贡献才变得比较显著。和之前一样，公司98%的利润依旧来自《华盛顿邮报》、《新闻周刊》以及旗下的4家电视台。1974年，公司每1美元销售额中包含的经营利润仅为10美分。到了1985年，这一数字已经上升到19美分，相当于股本收益率翻了将近一番。那几年整个传媒界生意火爆，但是就巴菲特所认可的唯一尺度——投资者的利润回报而言，《华盛顿邮报》在整个行业中都是独占鳌头的。

在巴菲特77岁的时候，他曾经这样告诫人们：“赚钱不是明天或者下个星期的问题，你是买一种五年或十年能够升值的东西……很多人希望很快发财致富，我不懂怎样才能尽快赚钱，我只知道随着时日增长赚到钱。”1977~1981年，美国经济陷入了滞胀，股市也徘徊不前，道·琼斯指数一直在1000~800之间波动，股市波澜不惊。在这几年中，趁着市场的低迷，巴菲特花费4750万美元购入了政府雇员保险公司的大部分股份。20世纪70年代初，洛里默·戴维森退位以后，政府雇员保险公司有了新的管理层，公司的掌舵人换成了拉尔夫·C·佩克。1976年初，政府雇员保险公司宣布上一年度亏损额高达惊人的1.26亿美元。1974年，公司的股票价格还曾创下每股42美元的纪录，而如今已经惨跌到了每股4.875美元。

人们很奇怪巴菲特为什么要这么关注一个即将破产的公司，但是巴菲特一直保持着沉默，直到一个机会的出现，巴菲特才有所行动。在政府雇员保险公司的市值跌到谷底的时候，巴菲特非常敏锐地把握住了这一形势，决定

开始涉足投资政府雇员保险公司。这是常人无论如何都不会有的一个想法，也只有巴菲特这样从来不按常规出牌的人才能做得出来。精明的巴菲特在私底下已经将政府雇员保险公司的经营模式进行了一次深入的分析。他认为，公司依然延续了过去的低成本运营方法，就是不依靠销售代理人来进行经营，这个方法曾使它很有优势，所以，在它股价最低的时候来买进一大笔，日后一定会有很丰厚的收入。

无论人们如何去劝说巴菲特这一次一定要慎重，因为所有的信息都表明巴菲特所投资的这家公司已经走入了一个绝境，只要是一个还清醒的人就知道不能在这个时候去购买它的股票，那就像把自己的钱扔掉一样。但是巴菲特并不这么认为，政府雇员保险公司和 20 世纪 60 年代的美国运通公司一样，也是“一个正在经历暴风雨洗礼的伟大企业”，他说他相信只要它能安然无恙地度过当前的危机，它的盈利能力就能重新焕发生机。最终，强大的事实又一次证明了巴菲特的选择是明智的。由此我们可以清楚地看到，巴菲特的过人之处就是：即便是在阴霾密布的时候，他也能预见暴风雨之后的艳阳高照。

巴菲特的反其道而行之的投资策略其实体现在他一生当中很多的投资思路中。在股票界中，几乎每个人都知道巴菲特是一个从来不按常规出牌的投资者，他有着自己独特的投资风格，并且他的投资成功率永远保持最高，是任何人都无法超越的。巴菲特的这种另类，并不是因为巴菲特不懂投资常理。恰好相反，他对股票市场有深刻的认识，所以从来不曾奢望通过投机一夜暴富。

在 20 世纪 90 年代，美国银行业迎来了它有史以来非常艰难的时期。也就是说，银行股进入了大熊市。此时的股市上已经很少有人敢进行大型的投资了，但是巴菲特在这个时候却去寻找自己想要投资的对象。当时一支银行股票被他选中了，很多人都以为巴菲特只买保险和大众消费类企业的股票，没想到他这次看中的是一支银行股票，不过，懂得投资的人都知道银行股是很值得投资的宝藏。巴菲特选中的 M&T 是美国一家小银行，其实投资小银行的风险是非常大的，所以在这之前巴菲特对 M&T 银行进行过一次具

体的分析，他发现，银行 CEO 本人持有 350 万股普通股，由此他断定，CEO 肯定不倾向于采取任何过度冒险措施而断送了自己的身家。于是，巴菲特就在股市大熊市的时期进行了一次大规模的银行股投资。他不断地吸收这家银行股，但是最初巴菲特并没有直接购买他们的股票，而是借给他们 4000 万美元。以此换得一张票据，票面年收益率为 9%，并且可以在 5 年期的任何时间内转换成股票，转换价锁定在每股 78 美元，外加按当时交易价 20% 的额外份额。

开始的时候人们都认为巴菲特这简直是疯了，他拿出了那么大一笔资金，却没有购买任何的股票，这不就是白给了这家银行那么多的周转资金，而自己什么实质性的东西都没见着吗？但是，在 1996 年，巴菲特在已经持有几年相当于 9% 利率的附息券后，将它转换成了股份，此时的 M&T 银行已经发展成为了当地最大的银行，每天都有很多人去抢购这只股票，而巴菲特当时对它投资的 4000 万美元后来变成了 6 亿多美元。1980 年，巴菲特在致股东的信中写过这样一句话：“伯克希尔·哈撒维公司并不会为了一些特定的短期资金需求而去融资，反而我们借钱是因为当我们觉得在一定期间内将有许多好的投资机会出现，最佳的投资机会大多是出现在市场银根最紧的时候，那时候你一定希望拥有庞大的火力。”

巴菲特的这个投资思想正是他用在投资银行股时的方法——他习惯于一种反向操作手法。1982 年至 1987 年期间是美国经济的一个持续发展的时期：美国以及整个西方国家的股市都走入了牛市行情，而且这一轮大牛市是前所未有的。美国经济复苏，股市回升，此外许多公司通过对手接收、杠杆收购及合并浪潮等方式推动了股市的高涨。在其他人疯狂投机、一致看好行情的情况下，巴菲特却显得十分冷静，无论是在多么诱人的赚钱高峰中，巴菲特一点都不贪心，只要能赚到足够的钱之后他立刻就退出来。并且，每次在他退出之后不久，股市就会急转而下。正是巴菲特这种反其道而行之的投资风格和他的先见之明使得巴菲特在自己的投资道路上始终走得很顺利，获益也最多，他的这种投资思想值得每个股票界人士去学习。

36. 巴菲特与 B 夫人的幕后交易

巴菲特的一生中有很多的合作伙伴，但是最让他佩服的一个是他的同乡罗斯·布朗金。1919年的时候布朗金和丈夫定居在奥马哈，当时为了生计，她在奥马哈经营着一家当铺和旧服装店，甚至为了多攒点钱贴补家用，她还把租住的地下室的家具卖掉，但是尽管如此，生活还是过得很拮据。1893年，罗斯·布朗金出生于莫斯科郊区的小村庄。小时候布朗金全家的生活就一直很贫穷，她共有七个兄弟姐妹，大家挤在一个房间里，睡在稻草上，能吃一顿饱饭的时候很少。母亲为了全家人能温饱，开着一家小的食品店，每天从早到晚都要做很多的工作。她常常半夜醒来，看见母亲正在火炉上烤面包，懂事的布朗金不愿母亲如此辛劳，所以6岁那年她就开始在食品店里帮忙了。

巴菲特和布朗金的童年似乎有着很多的相同之处，他们的家庭条件都不是很好，也都经历过生活的穷苦，并且都是从小就懂得了金钱对生活的重要性。布朗金从小就表现出对于金钱的一种执著追求，在她的眼里，只有实实在在的金钱才是最可靠的。她的父亲是个犹太牧师，他经常教导自己的孩子要相信上帝，要学会祈祷，可是布朗金却不是一个虔诚的教徒，因为她发现父亲的祈祷并不能给家里的经济带来一丝的改变。

小时候经历过很多的困难生活，使得布朗金养成了很强的自立习惯。她从十几岁就开始一个人寻找工作机会，因为家里供不起几个孩子的学费，所以，她的算术能力只有靠自学。深受母亲的影响，罗斯·布朗金也有一身骨

气，坚信乞求别人是件可耻的事。在她和丈夫移居到美国的那段时间里，她是一个半点英语都不会的人，为了很好地适应在美国的生活，她去跟学校里上学的孩子们学英语。尽管经济拮据，她还是把父母和兄弟姐妹都接了过来，一大家人住在一起。

布朗金在奥马哈一直呆了几十年，她后来经营着奥马哈最大的一家家具厂——内布拉斯加家具商场，它几乎成了奥马哈人一切大事的见证者，当地人无论是举办婚礼、有孩子出生或升职，总会到这儿来选购家具。慢慢地，布朗金在奥马哈有了自己的地位和名气，而奥马哈人也亲切地把这位女强人称为 B 夫人。B 夫人的经营手段很精明，人们都愿意来她这里购置家具，因为服务周到，质量也有保证。一些在 B 夫人的店里买过家具的奥马哈人以后每逢搬迁，或他们的孩子搬家时总会再来。慢慢地，内布拉斯加家具商场的生意越来越红火，以至于都不敢让去别的州运沙发的卡车上出现标志，免得激怒其他城市的商人。

伯克希尔·哈撒韦公司是巴菲特进行投资的主要场所，他在这里宽大明亮的办公室里研究着 B 夫人以及她的内布拉斯加家具商场。事实上，巴菲特每次在分析一家公司时经常会扪心自问：如果自己有足够的资金、员工和从业经验等必要条件，与该公司竞争的难度有多大？而 B 夫人正是巴菲特理想中的商人，B 夫人的经营之道其实十分简单：大批购进货物，尽量减少开支，有钱就存起来。她的卖价常常只比成本高 10%，当然也有例外的时候。大品牌的生产厂家认为她的卖价太低，没法带来太多的利润，于是拒绝向她供货。但是作为一个精明的生意人，B 夫人不辞辛苦地坐火车跑到芝加哥或堪萨斯城，因为在那里像马歇尔·菲尔德这样的零售商会以略高于成本价的价位把多余的商品卖给她。当她实在拿不到货的时候，她就把自己的家具搬出来卖。

与那些高档的大型商场相比较，B 夫人发现自己的业务对工薪阶层和中产阶级很有吸引力。她经营的货物价格和质量都是中等，也让大部分的普通人能够承受，所以受欢迎是很正常的。一些忠实的顾客每次听到 B 夫人这里又有新货的时候，总会带着现金前来购物。为了能使自己的公司跟得上时

代潮流的发展，B 夫人决定去银行贷款。有一次，当她向银行申请贷款的时候，那些人觉得她是个很普通的中产阶级，所以嘲笑了一番并且拒绝了她的贷款申请。从此，B 夫人从心底里十分讨厌那些所谓的“上层人”，但是 B 夫人也并没有因此而放弃自己的想法。

当巴菲特出现在 B 夫人面前时，他第一眼就被这个已经 90 岁的老人所震惊了。布朗金与一个店员高谈阔论，一边精力充沛地朝客人打着手势，看上去十分像一个只有 40 多岁的年龄的人那样活力四射。这时，有对年轻夫妇来了，手上钱不多，而且诚心诚意地很想要一个折叠沙发，B 夫人当下就只收一个成本价，巴菲特心想，以后这对夫妇一定会成为这里的常客。而这也是让巴菲特很佩服 B 夫人的地方了，虽然外界经常传说她对自己的雇员和家庭成员很苛刻，但是巴菲特能真正理解她的这种行为。

B 夫人很友好地接待了巴菲特，在巴菲特拜访自己之前，她就听说了这个在投资界的风云人物，并且也一直很想与巴菲特见面聊聊。当巴菲特走进内布拉斯加家具商场，他穿过放着可折叠沙发和餐具的大厅，走进一个铺着地毯的房间，B 夫人就站在那里用微笑迎接着他。两个人并没有过多的寒暄的话语，巴菲特只是小心翼翼地询问她是否愿意把商场卖给伯克希尔·哈撒韦公司，让巴菲特感到很惊讶的是这位老人很爽快地回答说：“愿意。”巴菲特紧接着问：“你想要多少钱？”“6000 万美元。”B 夫人脱口而出。巴菲特随即答应了 B 夫人的条件，他拿出一张协议，此时的 B 夫人已经不能写字，连阅读都很困难了，于是就在合同底部画了个押。几天后，当巴菲特给了她一张价值总收购金额 90% 的支票时，她看也不看就把支票折了起来，然后说：“巴菲特先生，我们要把所有竞争者都碾得粉碎。”

在和 B 夫人顺利达成交易后，巴菲特带着自己曾经共同合作弹子球生意的唐纳德·丹利逛了逛内布拉斯加家具商场，向他详细地讲述了布朗金一家的非凡经历。他跟丹利坦白，自己宁可“和猩猩厮杀搏斗”，也不愿和 B 夫人刀刀相见。之前巴菲特已经在关注这家家具厂，也跟 B 夫人提出过要买下它，但是被拒绝了，理由是巴菲特给的价钱太低了。巴菲特说，B 夫人坚决、果敢、聪慧，就像自己那开杂货店的祖父，让他会有一种莫名的亲切

和熟悉的感觉。并且她的经历让巴菲特想起了自己年幼时候的经历。

收购内布拉斯加家具商场之后，由于巴菲特自己无意经营该商场，也不可能亲自监督运营，因此他就想找一个能力出众的管理者，好让商场在易主那天就步入正轨，B夫人正是最佳人选，是巴菲特做梦都想得到的帮手。巴菲特看着B夫人，觉得她脸色红润，留着一头蓬松的棕色头发，只有鬓角有些许斑白，她好像是从他的年度报告中走出来的一样，并且就是来帮助实现他理想中的价值的人。在员工们的眼中，巴菲特对B夫人有种对祖母的依赖感，在购买内布拉斯加家具商场之前，巴菲特并没像很多人那样去做账目审计，也没查存货、应收货款和财产名录。很多人不明白巴菲特为什么把一笔6000万美元的单子做得如此简单，而巴菲特认为，商业伙伴最重要的是人品，他信得过布朗金一家，所以很放心与他们的合作。

巴菲特后来这样评价B夫人：“她靠500美元起家，结果却把所有的竞争对手都横扫出局。”在巴菲特的心里，她就像自己的一个翻版，虽然有些地方不尽相同，但是两人在本质上非常相近，所以巴菲特最后决定以每年年薪30万美元聘用B夫人来为自己经营内布拉斯加家具商场。这个薪水远远超出了巴菲特本人的年薪，但是巴菲特认为这很值得。据巴菲特对她的了解，她90多岁时还坚持每天工作10~12小时，年复一年，从不休息。并且，她跟自己有一个共同点，对银行不是很信任，她的商场从未做过任何抵押。这是巴菲特对她最放心的一个原因。B夫人是巴菲特的榜样，在给股东们写报告时，他还把B夫人的年岁与自己联系起来：“我想，她的时日已经不多了，最多还有5~10年的时间。因此，我说服董事会制定了到100岁强制退休的政策。”有的时候，巴菲特会带着外地的客人去拜访B夫人，甚至为伯克希尔·哈撒韦的年会提供班车，安排股东们来参观这家商场。可以说，巴菲特对它的重视使得它在一定程度上已经代替新贝德福德的纺织厂，成了伯克希尔·哈撒韦的象征。

事实上，巴菲特和B夫人也会在很多事情上出现分歧。因为B夫人没有接受过教育，所以她对巴菲特的那一套理论并不理解，她从来没有听过巴菲特嘴里那些专业的术语。B夫人的商场虽然营业额很大，但很少把宝贵的

资金闲置在存货上，但是纺织厂却要花大量的投资。巴菲特很清楚地看到了内布拉斯加家具商场的这个弊端，有时他也忍不住想，如果再投入点资金，或许情况就可能会有所改观，但是 B 夫人此时就表现出了自己坚决的态度，她从不提倡巴菲特这样的冒险。在 B 夫人的眼里，这家店是全美国最大的家具商场，年营业额高达 1 亿美元。在奥马哈的同行中，它的营业额就占了整整 2/3，这个比例也是其他地方的大型商场无法相比的。所以，对它的经营只要一直平稳地发展就好，不用冒险去改变什么和投资什么。

巴菲特认为，B 夫人有一种本能，她喜欢抓住自己熟悉的东西不放。“我不像其他富人，”她说，“没钱的时候，富人们曾对我很粗鲁，我忘不了那种伤心的经历。”她一直认为巴菲特跟其他的富人不一样，因为他只是看到合作的商机，并不会去看一个合作对象的名气和资本到底有多大。巴菲特一想到生病或死亡会迫使他放弃工作就受不了，但是他的性格又让他总是用幽默的方式表达自己最担心害怕的事。在生死这件事上，巴菲特最由衷地钦佩的是 B 夫人：“要不是注意到她脸上凸起的血管，你一点也看不出她像 90 多岁的人。她的菜谱就是水果和蔬菜，她每天 5 点钟起床，也不锻炼，虽然做过换膝手术，但身体依然健朗。”由于沃伦·巴菲特的推崇，纽约大学授予 B 夫人“荣誉商学博士”称号。《奥马哈世界先驱报》采访她时，问她最喜欢哪部电影，B 夫人说：“太忙了，没时间看。”当被问到最喜欢哪种鸡尾酒时，她回答说：“不喜欢。喝酒的人容易破产。”“那么爱好呢？”“开车去四处窥探竞争对手的经营情况。”

与 B 夫人的这次交易，使得巴菲特在自己的投资事业上前进了一步。伯克希尔又买下一家家庭商店：奥马哈的波珊珠宝店，现在波珊已成为全美销售量第二的珠宝店，紧随纽约的蒂法尼之后。与家具世界一样，它的宗旨也是薄利多销，巴菲特认为，这两家商店有着相似的活力，它们都有让竞争者走投无路的护城河。

37. ABC，跌宕起伏的股价大战

有了内布拉斯加家具商场这个大的支撑，巴菲特把眼光放到了更远的地方。20 世纪 70 年代中期，巴菲特在新罕布什尔州又买下一家纺织厂，事实上，纺织厂和别的竞争厂家相比并没有太多差异化优势，终端消费者甚至不知道它的存在。每当有别的工厂改进设备，伯克希尔·哈撒韦的纺织厂也被迫跟着改进设备。因此，在这种情况下没有人能得益，竞争者彼此之间并没有一条护城河，各个企业都得耗费巨资。

巴菲特在很早以前，就已经意识到了纺织业是一个无底洞。1980 年，巴菲特暂停了曼彻斯特的纺织厂的生产，并把新贝德福德的纺织机数量减少 1/3。尽管如此，在 1981 年纺织厂还是亏损了 270 万美元，甚至赶上了西伯里·斯坦顿时代经营最不景气的年份。巴菲特对肯·蔡斯说：“如果你不减少开支，我就让你停工。”

事实上，巴菲特出于自己对格雷厄姆的崇拜，在很多问题上他都很愿意听从导师曾经教给自己的经验。在 20 世纪 80 年代，美国的股市又开始了新一轮的收购之风，巴菲特此时非常兴奋，因为除了纺织行业，他又看上了一个值得自己投资的行业，那就是美国最大的广播公司 ABC。

巴菲特之所以选中这家广播公司，一方面是受到了纺织业难经营的刺激，另一方面又是由于在这场收购狂潮中，他发现美国广播公司是一家影响力比较大的公司。巴菲特觉得，如果收购了这家公司，对自己以后的投资事业会有很大的帮助。早在 20 世纪 60 年代的时候，ABC 就已经凭借它超高

的收视人气在美国的传媒业有了自己的一席之地，巴菲特就是在这个时候开始关注 ABC 的发展的，他很清楚自己如果想要投资这个大企业，还需要更多的资金。于是，在还没有足够的把握的时候，巴菲特一直处在观望的状态。

美国最大的广播公司叫做全国广播公司，而著名的 ABC 广播公司则是由全国广播公司旗下的一个广播网发展而来的。根据资料的记载，在当时的美国，最大的广播公司就是全国广播公司，因为公司的规模大，业务量也很大，所以整个的全国广播公司在当时又分成了两个广播网：红色广播网和蓝色广播网，以此来将业务按不同的范围分工。但是在 1940 年的时候，美国联邦通讯委员会突然针对广播行业颁布了一项新的规定：一家广播公司只能有一个广播网。为了配合政府对广播行业的改造，全国广播公司在 1942 年的时候将其名下的两个广播网进行了明细的资产分离，将实力相对弱一些的蓝色广播网以 800 万美元的价格出售给爱德华·诺布尔公司。1945 年 6 月 15 日，爱德华·诺布尔公司正式将其更名为“美国广播公司”，美国人习惯上将它称为 ABC。

刚刚分离出来的 ABC 在市场的竞争机制中处于明显的下风，很多比它有经验、有实力的广播公司发展得都很好，而 ABC 渐渐地处在了倒闭的状态。就在这个时候，20 世纪 50 年代初，美国司法部出台了一项“大剧院必须和电影制作公司分离”的规定。随后在 1953 年 2 月，ABC 被联合派拉蒙剧院公司收购，这次的收购对 ABC 来说是一次具有历史性的转机。ABC 把观众定位于城市年轻人群体上，针对他们的偏好推出高档的电视节目，尤其是在体育节目上抢得了全国的首播权，独树一帜的体育节目使 ABC 不断攀登新台阶，进入 80 年代以来，ABC 逐渐转变为一家以体育栏目为特色的广播网。在 20 世纪 80 年代的美国股市收购之风盛行之时，巴菲特决定要收购 ABC，随后，在 1985 年 1 月的时候，巴菲特与 ABC 的负责人格登展开了关于收购的谈判。

事实上，在巴菲特关注 ABC 的发展行情之时，他就已经计划了一些小的收购。他经常会选合适的时机，拿出一定的资金来购买 ABC 的股票，从

20 世纪 60 年代到 80 年代，他已经累积购买了 ABC 2.5% 的股权。而巴菲特这次决定真正地出手来收购 ABC，是因为他觉得自己有了足够的收购资金，这在他自己的能力承受范围之内。另一个让巴菲特下定决心原因是 1985 年的时候，托马斯·默菲首都城市通信公司与 ABC 进行了合并，ABC 的负责人格登想要给 ABC 找一个颇具实力的接管人，于是格登把华尔街所有的金融巨头都分析了一遍，最终他选择了巴菲特。

格登的提议正中巴菲特的下怀，此时的巴菲特也已经在考虑着什么时候收购 ABC 才是最适宜的时机，而格登的邀请给了巴菲特一个与 ABC 近距离接触的机会。业内所有的人都很清楚，ABC 公司有着巨大的发展潜力，也是最值得金融界投资的媒体之一，对它的投资可以带给投资者丰厚的回报。对于格登和墨菲，巴菲特并不陌生，因为在之前的好多业务中和他们就有过来往，巴菲特又是一个喜欢结交朋友的人，所以，以他对格登和墨菲的了解，他认为，这两个人的人品以及经营才能都非常棒。所以，巴菲特非常重视这次合作，同时他也很清楚地告诉自己绝对不要错过这个绝好的投资机会。

但是事情远没有人们想象中的那么容易。通常按照美国的法律规定，巴菲特如果想要收购首都城市通信公司和 ABC，就必须放弃《布法罗新闻报》的经营。因为首都城市通信公司下的一个电视节目和《布法罗新闻报》都是位于同一个城市，按照法律的规定，为了防止内部经营违法现象的出现，它们是不能并存的。同时，接管 ABC 的巴菲特还需要退出《华盛顿邮报》的董事会。这让巴菲特陷入了一个进退两难的境地，一面是自己苦心经营了很多年的报纸行业，巴菲特对它的心血不止是在投资的价值上，更多的是他对它的那份喜爱和执著，但是，ABC 对自己的意义也是同样重大的，巴菲特觉得，他需要时间来谨慎思考。但是，时间又不允许，所以，巴菲特在这个时候还是下定了决心，他决定放弃报业，投资 ABC。虽然不能进报业的董事会，但是和它的联系没有断，这也多少让巴菲特感到了一丝的心理安慰。

巴菲特虽然同意了接管 ABC，但是，双方在谈判的时候又出现了很大

的分歧。巴菲特私下里算好了对首都城市通信公司的收购价格，同时，考虑到了首都城市通信公司之前的股票价格只有 72 美分，于是他提议按当时的市场价，由伯克希尔以每股 172.50 美元的价格买 300 万股首都城市通信公司股票。按照这个比例，巴菲特将要花费 5 亿美元来买首都城市通信公司 18% 的股票，这个数据是巴菲特当年投资《华盛顿邮报》的 50 倍。很多人都不理解巴菲特为什么要放弃自己经营多年的邮报业而转向投资传媒业，这给伯克希尔公司的很多股东带来了烦恼，他们害怕巴菲特这次会选择并不赚钱的行业。

虽然是跟首都城市公司达成了购买协议，但是巴菲特又遇到了另一个难题。他在和 ABC 公司的谈判中，当时负责电视网的是在第一波士顿的副总裁布鲁斯·沃莎太，用巴菲特的话来形容这个矮胖的中年人来说就是：“满脸的精明像”。在巴菲特收购了首都城市通信公司以后，他和公司达成了协议，不用巴菲特亲自出面，而是由首都城市通信公司拿着巴菲特所注入的资金去收购 ABC，同时首都城市通信公司兼并 ABC 所要卖掉的有线电视系统。沃莎太认为首都城市通信公司给出的第一个价格每股 110 美元太少，他想让他们再多出一点，经过和巴菲特的协商之后，首都城市通信公司将价格升到了 118 美元每股，可是，他们遇到的是一个胃口相当大的沃莎太，他还是不知足。

最终，巴菲特决定亲自去和这个贪心不足的沃莎太谈判，沃莎太发现与巴菲特的谈判没有想象中的那样紧张的氛围，相反，巴菲特是个很幽默的人，经常是在他开着玩笑的同时，两个人就把自己的想法表达出来，这使整个谈判的气氛显得很轻松。沃莎太告诉巴菲特他的要求不仅要股价更高些，最主要的是巴菲特必须向自己保证让 ABC 的股东有购买首都城市通信公司股票的权利。事实上，所有人都很清楚，沃莎太的这个要求就是在逼迫着巴菲特卖掉首都城市通信公司的股票，而在巴菲特的投资原则里，最痛恨的就是卖掉自己的股票。所以，大家都为这次谈判捏了一把汗。巴菲特当场回绝了沃莎太的要求，而沃莎太的态度更显强硬，他带着 ABC 来谈判的人离开了。

此时的巴菲特开始思考自己是否能够做出让步，因为巴菲特实在是迫切想要成为 ABC 最大的股东。最后，巴菲特做出了一个出乎所有人预料的决定，他同意了沃莎太的要求。但是巴菲特自己也很清楚，自己这次投资的成本是很高的，并没有像以前的投资那样节省到成本，所以，为了获取更多的利益，巴菲特对 ABC 的发展非常重视。他分析，以目前的情况来看，要想获取利润，就只能依靠从 ABC 电视台榨出油水。

事实的发展并没有巴菲特计划的那么顺利。在巴菲特接管 ABC 的第一年，正好赶上了美国经济整体没落，1987 年爆发的股灾严重影响了公司的经济效益；ABC 的电视广告收入剧减；再加上公司内部的管理机制和审核机制出现了问题，使管理无法适应公司的发展需求，这直接影响到了公司节目的制作成本。巴菲特对此感到十分不满，但他不相信自己的投资会出现任何的失误，追求完美的巴菲特也不会让 ABC 陷入困境。考虑到 ABC 自身的经营问题，巴菲特决定亲自对它进行一次改革，而改革的目的是为了节约成本。

只要是巴菲特想好了事情，他就会很迅速地付诸行动，从来不会拖拉。巴菲特对 ABC 进行的第一项改革，是将豪华的办公大楼卖给了一位日本投机商，解雇了 1500 名“不合格”的员工，关闭了 ABC 纽约总部的高级餐厅，并且他还自己带头去员工餐厅用餐，这样就节省下来一大笔经营成本。接着，巴菲特不断地加大对首都·美国广播公司的投资，据分析，从 1985 年到 1991 年，沃伦·巴菲特总投资高达 15 亿美元。同时，首都城市广播公司在此期间的市值也从 29 亿美元增长到 83 亿美元，作为最大的股东，巴菲特从中获利 27 亿美元。ABC 作为一家商业电视网，和其他传媒机构一样，广告费是收入的最大来源。随着 ABC 在公众中的影响力越来越大，广告商纷纷把目光投向了该电视网。

巴菲特看中了这一潜力无限的商机，开始着手准备发展 ABC 的广告事业。巴菲特分析，在 1984 年的时候，ABC 以近 3 亿美元的天价购买了 1984 年洛杉矶奥运会的转播权，这一运作使 ABC 得到了空前的发展机会，它不仅赚取了巨额的利润，而且赢得了大批的观众。所以，巴菲特就将广告的黄

金时间定在了播体育赛事的时间，这一时段的广告费用，几秒钟就达到上百万美元。在巴菲特的经营下，ABC 的股票价格一路飙升，他投资到 ABC 的每一美元可以创造出两倍多的价值，同时，伯克希尔·哈撒韦公司的股东们也因为巴菲特的精明选择而获得了更大的收益。巴菲特的投资事业发展得越来越红火。

38. 来势汹汹的1987年股灾

在巴菲特几年的投资历程中，可谓是经历了太多的大风大浪，但是最给巴菲特印象深刻的还要属1987年的股灾。在20世纪80年代的美国，流行着一种风险极大的违规交易，当时的许多大大小小的公司都进行着疯狂的收购和合并，这是因为人们要通过不断地收购其他公司来筹资，从而增加自身的资产去投资其他的行业。此时的巴菲特已经预见到了即将到来的市场疲软，因为上市公司首次新股发行成为一种时尚，这种行为使在股票市场上流行的资金成了一组虚拟数字，这严重偏离了股市运行的准则，使股市膨胀并隐藏着巨大的危机。所以，巴菲特很早就开始为即将爆发的危机做准备，自从1985年开始，巴菲特就已经开始减仓，等到进入1987年初的时候，他开始着手抛售手中的股票。当10月份传来“股市连续下滑”的消息的时候，他已经在10月11日卖掉公司中一大批可以分红的股票。尽管当时他的股票正在不断上涨的过程中，但他还是果断地让助手将公司持有的股票全部卖掉。

此时在华尔街的股市上，疯狂进行收购的人们还没有预料到危机的临近，他们仍然对自己利用杠杆效应进行交易，在收购中通过把垃圾证券卖给公众的方式来筹措巨额的资本的行为感到窃喜。在计算机股票软件的帮助下，基金经理们在这个“大篮子”里狂买股票，先买几百万股通用汽车股票，再买几百万股美国电话电报公司股票，又买一些西屋公司的股票，的确，这两年进行了风投的人们也确实得到了不小的收获。“当别人贪婪时，你要变得害怕。”这是巴菲特在他的投资事业中最重要的一项原则。终于，

在 10 月 19 日的时候，美国的各大媒体纷纷报道和刊载了美国股市大崩盘的消息。当所有的人都被打了个措手不及的时候，巴菲特却在这个时候表现得非常的平静和淡定，这时人们才明白过来原来他两年前的行为就证明了他对股灾可能造成的后果已经做好了充分的思想准备。

1987 年的股市中，到处都弥漫着悲观的市场氛围，人们为自己当初的不理智投资而懊悔着。10 月 19 日星期一，证券交易所里堆满了出售股票的交易单，导致道·琼斯指数 30 只股票中有 11 只在开盘一小时后都无法正常交易。股票可以售出的通道越来越少了，已经不能保证所有人都把手中的股票售出，所以之前的股指期货的努力也没能挽救大盘，当日黄昏时分，恐慌性抛售终于演变成了大崩盘。对于这一消息，美国各界反应都很强烈，为了稳定局势，政府一直在出面对群众进行心理上的安抚。甚至白宫方面也发表声明来稳定人们躁动不安的心。当时的美国总统是里根，当他得知这次来势汹汹的股灾后，对此十分重视，他心里很清楚，经济是一个国家生存和发展的命脉，一定要想尽一切办法稳住事态的发展。随后，里根立即与财政部长贝克、美联储主席格林斯潘商讨对策，以尽快解决这次危机。

但是此时人们已经没有办法来遏制这次的股灾发展态势了，明显的表现就是通货膨胀依然继续，并且越来越严重，贸易赤字居高不下，美元的贬值幅度令人担忧。政府出台了一项措施，为了抑制通货膨胀和保持美元坚挺，美联储在 9 月的第一个周日宣布提高贴现率，这是美联储向商业银行提供融通借款时采取的利率，所有的人都把希望放在了 this 救命稻草上，但是谁也不敢肯定它就一定可以管用。

事实上，10 月初的时候，长期债券的收益率从 3 月的 7.4% 上升到近 10%。在 10 月 6 日，道·琼斯指数下跌了 91.55 点，这个数字已经创下了单日最大跌幅的纪录。事实上自从 1987 年以来，很大一部分的时间里，利率一直在上升，而出现的直接后果就是会使公司的内在价值缩水，赋有先见之明的沃伦·巴菲特早就指出了基金经理们已经放弃了对股票的评价标准，他说：“对他们而言，股票只是一种游戏符号，就像《大富翁》游戏里的顶针和熨斗之类的道具一样。”

但是股市的表现依然抢眼。到了8月，道·琼斯指数所涵盖股票的平均市盈率达到让人感觉有些摇摇欲坠的22倍。

不得不承认，群众和政府的关键时刻还是保留了最基本的理智，美国政界和金融界都展开针对股灾的大讨论并寻找应对措施。很多平常百姓也自发地去做自己力所能及的事情来祈祷早日度过这次大的灾难。与1929年大崩盘的黑色星期四相比，这个来势汹汹的1987年股灾可谓是让人觉得匪夷所思。对于投资股票的人来说，几乎没有多少人能够承受得住这次股市暴跌，这导致的最直接的后果是，在华尔街的金融市场里，失败的投资者不能接受这个残酷的事实，纷纷想到了用死来解决一切问题：有的投资者用手枪结束生命，有的投资者决定在自己奋斗多年的大楼楼顶跳下去，还有的甚至想到了去卧轨自杀。当时的很多知名的金融经理、企业董事长和股票经纪人在一夜之间倾家荡产，奋斗多年的心血就这么一夜之间化为乌有，还有的甚至已经欠下了巨额的外债。

巴菲特虽然很早之前就已经在为现在出现的状况做准备了，但是他也没能完全幸免于这场经济危机。10月初，华尔街的整个市场让人捉摸不透，局势的发展更让人感到难以驾驭，而且似乎过去出现过的股市暴跌局面随时都有可能重现。巴菲特也认为，从短期来看，市场似乎还见不到拨云见日的那一天，于是在10月12日的时候，巴菲特忍痛卖掉了至少一批他本来想用来赚取更大利润的股票，而事实上，除了他的3支“永久持有”的股票外，他几乎把所有的股票都卖了。他的一位朋友说：“巴菲特的指令很明确：统统清仓。”此时的巴菲特依然保持着冷静，他的手里还持有《华盛顿邮报》、美国政府雇员保险公司、美国广播公司三支股票，虽然巴菲特损失了3.42亿美元，但是他没有丝毫的惊慌失措。

如果说在当时全美国的金融界和政界的人中，找出一个不关注股市情况变化的人来的话，那也就只能算巴菲特一个了。当他的下属告诉他很担心这次他们的公司也会躲不过这场股灾，甚至大家都会失业时，巴菲特只是很平静地告诉他们说：“你只需要正常的工作，做好你自己分内的事情就好，这次股灾不会对我们的公司产生任何影响。”1987年的股灾给人们带来很大的

疑惑，因为它并没有引发什么经济萧条或是其他风波，只是让投资人的资产接近破产，在股市上引起了很大的变动。在 1987 年，人们认为支撑这波牛市行情的是充裕的“流动性”。起初人们还以为这次股市崩盘会成为社会经济领域里的里程碑事件。专栏作家们欢呼这个股市博利时代的结束，对银行投资暴发户遭受的重挫更是感到兴高采烈。

当然，任何事情都不是绝对的，我们必须要学会防患于未然。为了避免出现像 1929 年股灾后的经济大萧条，美国政府和美联储调集资金，向银行系统注入大量资金；向损失较大的上市公司、券商、金融机构提供短期贷款。回想起来，人们对当年 10 月最深的记忆并非那时突然发生的变化，而是人们对未来的种种猜测。其实股市价格偏高是大家心知肚明的，但大家依然坚信牛市还会延续下去。可是，每当市场下跌时，政客们总指望胡乱找出一个罪魁祸首，不管是投机商，还是瑞士的大银行家，不论是谁都行。有人把市场下挫归罪于“29 岁的技术专家们”。1987 年 9 月，《机构投资者》杂志告诫说，如果过分依赖技术专家，这种做法只会带来一种“自以为是的错误观念”。

巴菲特认为自己在这个时候应该做点什么来稳定人心。在股灾一爆发的瞬间，整个华盛顿表现得像热锅上的蚂蚁，着急得没了方向，四处乱窜。美国风度翩翩的财政部长在周末的一个电视节目上说，他认为美联储不可能再采取紧缩政策了，可惜这番表态来得已经太迟了。像以往任何一次股灾前一样，投资者盲目地相信在市场上看到的一切，被眼前的利润冲昏了头脑。新闻评论员查尔斯·阿尔蒙说，那是一次“类似于 1929 年一样的大崩溃”。看跌者认为股市价格太高了，看涨者也持同样的看法，不过大家都想在最后捞上一票。处在混乱的期间，巴菲特很平静地走进戈德伯格的办公室，用自己很理智很清晰的头脑告诉他，此时的伯克希尔·哈撒韦该做些什么，然后就回到了自己的办公桌旁。

看到了巴菲特的淡定跟从容，人们似乎有了很大的信心。事实上，1987 年的伯克希尔·哈撒韦公司在市值缩水 25% 的情况下，又利用反弹行情弥补了损失，最终还赢利 5%。而这次股灾，仅仅在 10 月份内，就已经造成

了全世界股票市值损失高达 17920 亿美元，受影响最大的美国损失 8000 亿美元，日本损失 6000 亿美元，英国损失 1400 亿美元。这些国家损失的总和相当于第一次世界大战期间损失之和的 5 倍多。纽约的金融中心则比平日里安静了许多。人们待在办公室里紧张地盯着计算机屏幕，但是尽管股市仍然动荡不安，巴菲特的合作人和属下都似乎置身事外，这让人感到很惊讶，在巴菲特给大家召开会议的中途，没有人离开过会议室去查看股票行情，甚至大家并没有谈太多这方面的话题。

巴菲特从没有因为这次股灾而表现出一丝慌乱，他邀请自己的合伙人在秋高气爽的时节参观了一次植物园，并且他还对那儿的观赏植物赞不绝口。很多人都感觉巴菲特表现得一点都不担心，反而让人感觉他更像是在这次股灾之后享受着什么。当一个朋友问他如何看待这次股市大跌时，巴菲特思考了片刻，回答道：“也许股价已经升得太高了。”在这场人心惶惶的股灾中，巴菲特经营的伯克希尔·哈撒韦公司什么都没变：在斯坦福·利普西的带领下，《布法罗新闻报》的销量未减，《世界百科全书》还是安静地摆在学生们的书架上。

很快，巴菲特预测到股市就要恢复生机。在政府的扶持之下，美联储各大银行开始购买受损失的上市公司的股票和债券，获得贷款的金融机构和上市公司也开始积极地自救，一百多家大公司回购自己的股票。于是，在短暂的停顿之后，华尔街又开始继续运转了。积极的救市行为很快产生了效果：当天下午三点，道·琼斯指数开始回升。事实上在 1988 年，银行家们取消的交易比以往任何时候都多，很多股票也收回了失去的阵地。股灾就在人们还没有能怎么反应过来的时候就过去了，人们又开始了新的投资，只不过现在的投资不敢再像从前那样嚣张和不计后果。

巴菲特在这次股灾中可谓是将自己的才能充分地表现了出来。就伯克希尔·哈撒韦公司在 1987 年的大股灾中仍然能获利 20% 来说，巴菲特已经把他的投资本领练到了炉火纯青的地步。而这意味着巴菲特最终将成为华尔街最大的股票投资商。

39. 熊市+通货膨胀，转行投资保险

巴菲特在他投资生涯中也经历了很多的风险和困难，而在股票市场里最常见的就属牛市和熊市了。巴菲特一生中经历了四次大的股市变动，但是每一次他都凭借着自己超人的冷静和智慧，避免了损失。在股市中的人们看来，最不喜欢的就是熊市的出现了。所谓“熊市”，也称空头市场，指的是行情普遍看淡，延续时间相对较长的大跌市。熊市意味着“跌”，身居股市者，常常是谈“熊”色变。

如果说巴菲特是个投资天才的话，那么很大一部分要归于他对股市的牛市和熊市的理解和把握。他将这两个完全相反的股市行情了解得非常透彻，并且有着跟别人不同的观点。常在股市中拼搏的人都知道，股市是一个充满了变化的地方，它的步调是很难能够被人们预测出来的，因为它从来不会以人们的意志为转移。后来人们将巴菲特称为“股神”，正是因为他不仅可以在牛市赚钱，而且能看准机会入市，能把熊市“变为”牛市，能看穿牛市表象下的危机。在巴菲特看来，市场是难以把握的，它永远不会讨好你，更可怕的是，它往往设置好陷阱，等你自投罗网。但是，巴菲特却对它有着自己独特的嗅觉，他知道哪里不宜去，何时该出手。巴菲特自身的这种判断能力和沉着冷静的心态，是人们很难学到的。所以，这也是巴菲特能够成为投资界的大亨的一个主要原因。

1967年，美国标准普尔指数上涨了31%，成交量比十多年前上涨了5倍。这样的情况延续到了1968年，此时大盘上涨了11%，成交量比上一年

又翻了一番。在同年的6月13日，股票交易量暴增到了2100万股。此时的人们看到了一个股市大牛市的到来，这意味着只要人们现在有足够的钱去投资，那么就会成倍地赚翻。但是此时的巴菲特却保持住了冷静，他没有跟随人们去疯狂地投资，相反，他好像意识到了即将到来的危机，坐在办公室中，看着股市天天涨，巴菲特愁眉不展，他知道，股市远没有人们想象的喜人，并非随便买哪只股票都能轻松赚钱。但是多年的经验和他的理智告诉巴菲特：人们争先恐后地涌进了股市，疯狂地购买任何一只股票的行为无疑就是在加速危机的到来。

此时的巴菲特内心正经历着矛盾的挣扎。当时人们每天兴高采烈地谈论着股票，喜气洋洋地计算着自己的收益，如果自己放弃这次机会就会放弃一笔很大的利润。

最后，经历了接近四个月的心理斗争，巴菲特最终作出了理智的判断，他放弃了自己的投资公司，甚至把所有资金返还给投资合伙人。所有的人都认为巴菲特已经疯了，他放弃了最能赚取收益的机会，原来他在股市上的名气也不过如此。当然，就凭巴菲特的性格，他也不可能因此退出股票投资的市场。巴菲特只不过是耐心地在等待，在等待的过程中，他会保持冷静的思索，同时，还要保持高度的警惕，直到熊市转化为牛市，再重新开始搏击股市。1969年底，大盘开始从高点回落，而巴菲特却凭借自己准确的分析，躲过了这场浩劫。

果然，从20世纪70年代初开始，美国经济步入了前所未有的“滞胀”时期。为此，刚上千点不久的道·琼斯指数面临着巨大的考验。真正的暴风雨以其迅雷不及掩耳之势席卷了经济市场。很多人没有预料到现在的状况，人们手中积累了太多的股票，而此时却无法出手了。到1970年5月，美国股市的很多热门股票已经跌去了50%。无数的人捧着废纸欲哭无泪，但是人们忽略了最重要的一个事情，“熊”的冬眠似乎正是提醒人们，必要的时候要暂且龟息，让焦躁的心态安定下来，对金钱的热切冷静下来。1973年大盘跌了15%，1974年大盘又跌了26%，两年跌掉了40%多，大盘从1000点跌到580点，大牛市转为了大熊市。

当时持续的通货膨胀使得美国经济进入“滞胀”时期，保险业的前景也不乐观，因此很多小型的保险公司濒临破产。但是此时的巴菲特用自己最镇定的状态毅然投身于保险业。对于信奉“价值投资”理念的巴菲特来说，熊市甚至比牛市蕴藏更多的宝藏。巴菲特的眼中所关注的是股票背后的企业的价值，在他看来熊市中企业价值很可能被低估。巴菲特在这个时候一口气买下了伯克希尔公司40%的股份，公司账上资金大约有1亿美元，股票仓位却只有16%，而84%是债券，并不再接手新的资金管理。在巴菲特的眼中，熊市远没有人们想象中那么可怕，根本原因是巴菲特对于股票市场透彻的分析与准确的认识。他曾经对自己的合作伙伴说：“首先，资本市场经历了三百多年的发展，从其历程中可以得知，无论是牛市抑或是熊市都不会持续到永远。其次，一旦选定并购买了一只股票，你得到的不是一纸凭证，而是企业的一部分。”

事实上，除了伯克希尔公司之外，在20世纪70年代初，巴菲特已经收购了国内多家保险公司。但是就是在巴菲特刚刚转向投资保险业想在这一领域大显身手的时候，却遇上了股市大熊市，市场很不景气，巴菲特似乎遇到了前所未有的困难。此时巴菲特最需要的是耐心，他需要等待一个最好的时机，而在这个好时机到来之前，他只能安静地等待。当年成交量的暴增，导致交易所电脑都承受不了如此大的工作量，因而经常出现堵单现象。在股市处于疯狂状态时，巴菲特都能很淡定地坚持自己的观点从而避免一次次的危机，所以，这次，巴菲特也一样有信心度过这个困难。当然，客观来说，这个时候的情况也不允许巴菲特没有耐心，因为这时候出手会让他的运作捉襟见肘，熊市存在更多的不确定因素，其风险和威胁更是只多不少。有多少人在熊市中体无完肤、倾家荡产，一个不小心便是万劫不复。

当熊市将大部分的投资者们伤得体无完肤时，当别人都恐惧，不敢买股票的时候，巴菲特则认为更有可能以低价买入好股票，他确实做到了这一点，在1974年末到1975年初，道·琼斯指数一度暴跌至550点，几乎吃掉了1956年以来的所有战果。对此，巴菲特也早有预见，“市场先生情绪高涨地狂暴了几年，到了该停下来喘息的时候了。”他用自己的行动证明了把握

时机向来是“股神”的拿手本事。当人们认识到残酷的现实后，一切已经太晚了。当投资者们筋疲力尽地看到市场反弹无望时，大家开始恐慌性地抛售自己手中的股票，从而引起了市场进一步暴跌。这种恶性循环不断增加着股市的压力，不断吞噬着人们的希望，此时巴菲特表现出了自己此前准确的眼光，别人在绝望痛苦之时，他不过是悠闲地喝着咖啡，翻翻报纸。养精蓄锐了将近五年的巴菲特，终于等到了最合适的时机，他把五年来积累的大量资本义无反顾地投入到那些被人们所抛弃的股票上。

在投资保险行业的过程中，巴菲特始终强调自己很希望股东们将他想象成为公司的所有者之一，股票的价格最终将取决于未来的收益，所以他会和他们一起始终保持自己企业的投资。而巴菲特的经历警世着人们：牛市并非伊甸园，而很可能是铺满鲜花的沼泽。当牛市呈现喜人状态时，千万不要让自己跟着疯狂，此时的贪婪很可能是致命的，唯有保持必要的恐惧，做到见好就收，方能成为最后的赢家。至此，我们可以解释巴菲特一直所强调的“在别人过于恐惧时，我们要贪婪”的真正含义了。正如经济发展的周期有波峰和波谷一样，股市的运行也总是在熊市和牛市之间游走转换。之所以有这样的差别，是因为常人眼中只有股票的价格，而熊市股票价格必然是下跌的；而价格下跌的共同原因是投资人抱有悲观的态度，这种态度有时是针对整个市场，有时是针对特定的公司或产业。无疑这都是不利于投资者的，只有摒弃了这种态度，才能迎接真正的胜利。

经过了巴菲特的苦心经营，伯克希尔·哈撒韦公司有了一个质的飞跃。这一切变化也都被公司的股东们看着，他们不得不承认再保险业在过去几年中发生了巨大的变化，至少再保公司支付保险金的速度远远低于近来任何时期。我们知道，再保险人作为一级保险公司的保险人，提供的是分散风险的至关重要的途径。在巴菲特看来，自己的这次价值投资并不复杂，其实可以很简单地归结为三点：把股票看成许多微型的商业单元；把市场波动看作你的朋友而非敌人（利润有时候来自对朋友的愚忠）；购买股票的价格应低于你所能承受的价位。

巴菲特在经营保险行业时，人们发现他对保险业的关心远远超过其他业

务。而巴菲特自己解释说是因为他知道保险的发展往往会超过自己原先的预期。正如 20 世纪 80 年代中期, 伯克希尔·哈撒韦的保险业飞速发展, 伯克希尔·哈撒韦的保险公司的资金规模是其他公司平均水平的 6 倍, 它的资产负债表也是全美国同行中最棒的, 其中打头阵的当属国民赔偿公司, 它的总部在奥马哈, 它在纽约和其他地方都设有办事处, 为巴菲特赚取巨额利润并提供了大量投资所需资金。后来, 在经营过程中, 巴菲特发现市场上能够满足他的购买条件的企业很多, 但是资金匮乏却成了他最大的障碍。于是, 他想到了导师格雷厄姆曾经讲过的融资方法, 他觉得可以通过融资的方法来筹措资金。

从小就善于心算的巴菲特, 这次又充分地发挥了自己的能力, 他对保险业中涉及的计算都了然于胸。蓝筹印花公司是一家不太规范的保险公司, 每年的利润也不是十分丰厚。当时它出售给零售商的赠券的赢利只有 1.2 亿美元。巴菲特之所以看中了它是因为他很清楚投资市场不是投机市场, 如果想要规范金融市场上的交易, 必须培养能够做好长期投资的顾问和经纪人。蓝筹印花公司主要经营超市和加油站的赠券兑现业务, 它为超市和加油站提供相关赠券, 超市和加油站则付给公司与赠券金额相等的现金。巴菲特知道, 并不是每一个消费者在拿到赠券后都能够来兑换商品, 这使这家公司未兑现的赠券金额达 6000 万美元, 而巴菲特恰好需要这笔现金作其他的投资, 于是他陆续购进蓝筹印花公司的股票, 最终他和自己的朋友一起控制了这家公司。

随着经济和市场的不断发展, 保险业内的竞争步伐一直都没有停歇过。但是巴菲特对保险业的经营依然保持着他自己独特的方式。例如, 伯克希尔·哈撒韦最喜欢的业务就是“再保险”, 这其实是一种批发型保险销售业务。与向家庭和司机销售几千份小型保单不同, 再保险业务把保险公司自己的投保分销给其他几家同行, 让它们来共担风险。巴菲特很坚决地要用这种方法来提升整个伯克希尔公司的实力。当别的公司为了保住市场份额而纷纷降低保费时, 巴菲特则认为这纯粹是在碰运气, 在巴菲特看来, 对于一级保险公司的利润来说, 最关键的因素莫过于再保险支付赔款的能力和意愿。而再保

险商的存在使得一级保险商得以承保数额巨大的保单，因此会让伯克希尔成为大多数顾客的首选。

当然，巴菲特也并不是任何时候都是正确的，在他对保险业的经营中，也出现过一些小的失误，但是并不影响他的付出。巴菲特对保险业的投资也是他整个投资事业中的一段改变。

40. 神秘来客，操纵可口可乐

1987 年的股灾给巴菲特上了意义深刻的一课，巴菲特看到了那么多人在市场好转的情况下疯狂投资，丝毫没有节制，最终加速了市场的波动，造成了很多的悲剧发生。他一直相信一点，那就是无论何时，股市都是一个充满变化和波动的市场，人们根本没有办法预防它出现的各种变化，人们能做的只有提前预测，并且以科学的投资来掌控自己的投资进度。所以，巴菲特改变了自己以往的投资策略，一直倡导“做自己能力范围之内的事”。

巴菲特把眼光放在可口可乐上，是因为在 1987 年股灾的时候，可口可乐也遭受到了很大的打击。也许在别人的眼中看到的是它的贬值和失败，但是巴菲特和别人不一样，他并没有否定可口可乐的价值，并且他还花了好几个月的时间去找资料了解可口可乐的整个公司的运营情况。回想起自己小时候曾在祖父的杂货店里买了可乐然后挨家挨户去兜售，巴菲特就觉得亲切，当然，他也不会因此而冲动投资。接着，他经过了仔细的分析和考虑后，终于下定决心要在它最困难的时候出手，因为巴菲特已经看到了可口可乐潜在的价值。从这里就能看到巴菲特之所以投资可口可乐，正是跟他自身的投资理念和经营风格有关。

1987 年 10 月 19 日，所有的股票价格都出现了大幅波动，可口可乐股票也不例外。虽然可口可乐的股票价格出现了暴跌，但是巴菲特却认为，这是他最佳的投资时机。巴菲特是在 1988 年和 1989 年分别实现对可口可乐公司的股票买入的。巴菲特这次的投资可以说是在他的投资领域的一大手

笔，他这么大规模地投资可口可乐公司的股票引起了金融界人士的很大关注。1989年3月15日，道·琼斯新闻联线上的一条简讯震惊了美国：“伯克希尔·哈撒韦公司购买了可口可乐公司6.3%的股份！”的确，巴菲特这次对可口可乐公司的投资额高达10亿美元，这让巴菲特顺理成章地成为了可口可乐最大的股东。就在巴菲特真正成为董事会成员之后，可口可乐的总裁基奥给了他很高的评价：“他是一位既了解情况又在发挥积极作用的董事，同时他对全球注册商标的内在价值有着清晰而深刻的认识。”

事实上，巴菲特投资可口可乐公司的时候正是它最困难的时期。自从1987年股灾以来，可口可乐公司在1987年到1990年间，业绩一直处于下降的状态，股票年平均增长率连续下跌，1990年的净资产收益率仅为39%。巴菲特就是在可口可乐公司最不景气的时候，将巨额的资金投入可口可乐，这笔巨额的投资对于当时的可口可乐公司来说就是他们重新翻身的最好的支撑。后来，当有人问巴菲特为什么在股价最低的时候选择买可口可乐时，巴菲特笑着回答：“给你一条鱼，你只要能够吃到鱼身就行了，难道你还想把鱼头和鱼尾一块吃下啊！投资股票就像是吃鱼，投资者只需赚取空间最大的那部分利润。当看到股价涨起来了，不要追风跟进。有些人在投资股票的时候常常把事情弄得很复杂，导致他们得到了相反的结果。”

巴菲特对可口可乐公司股票买入是采用秘密方式，他的这个决定并没有一开始就对外宣布。所以，可口可乐公司刚开始的时候并不知情，当所有的股东正在为1987年的股灾给公司带来的巨大冲击烦恼时，他们却发现正在有人大批买进他们的股票。这样的事情是股东们无论如何也想象不到的。公司董事长郭思达和总裁唐纳德·基奥都感到非常好奇，想知道此人到底是谁。可口可乐的股价已从股市崩盘前的最高点下跌了25%，但是这位神秘来客却在大量建仓。

说到这里，就要谈一谈可口可乐公司的总裁唐纳德·基奥，他和巴菲特之前很早就已经熟识了。基奥于1958年出生在艾奥瓦州苏城，大学毕业以后跟随父母迁居奥马哈的法纳姆大街，很巧的是，他家和巴菲特家正好是对门，于是两个人就成为了邻居。基奥早就看出了巴菲特是个不平凡的人，他

们两个人在投资和经济方面总是能找到共同的话题，经常会在一起探讨各种投资问题，所以他们很早之前就已经是好朋友了。当年，巴菲特经营自己的巴菲特合伙人有限公司的时候，就曾经邀请过基奥加入，但是由于当时基奥已经在可口可乐公司工作了，所以，他就没有和巴菲特在一起。

如今，巴菲特成为了可口可乐公司最大的股东，当基奥知道了是巴菲特一直在自己的公司最困难的时候投资支持时，非常地感激。他说：“真希望当初我投资入股了。”不过这两个老朋友再次相聚，就抓住了一起合作的机会，巴菲特购买可口可乐公司股票以后，他帮助基奥也成为了伯克希尔·哈撒韦公司的一名股东。如果加上可口可乐公司自身的股票回购，巴菲特已经拥有了可口可乐公司7%的股份，这是两亿九千多万股的股票，其总价值高达10亿美元，比整个共同基金业拥有的可口可乐股票总数的两倍还要多。1994年，巴菲特决定再次追加对可口可乐的投资，而这也使伯克希尔·哈撒韦公司拥有的可口可乐股份超过了一亿股，而按照分股比例可以达到两亿股份。

伯克希尔·哈撒韦公司购买可口可乐公司的股票，这对于两家公司来说都是一个崭新的开始。可口可乐属于那种“简单”的公司，它拥有提价能力和“护城河”，这正是巴菲特自己很喜欢的那种类型的公司。可口可乐公司的主要业务不是卖可乐，而是向灌装厂和汽水生产厂提供可乐浓缩液。这样的业务与灌装业务不同，它需要的资金很少。而且它的品牌知名度极高，尤其是在国外，它的销量是百事可乐的4倍。用巴菲特自己的话来说，这个品牌本身就是一座桥梁收费站。同时，巴菲特如此大规模地投资可口可乐公司的股票，在美国的股市上还是第一次。

很多对巴菲特熟悉的人都好奇，到底是什么样的原因让巴菲特会下如此大的赌注去投资可口可乐公司。对此巴菲特也给出了他最明白的回答，他认为：“一个优秀的企业必须能经得起时间的考验。也就是说，能够在时间的流逝中不断利用大量资金取得非常高的报酬的企业才是最好的企业。况且，可口可乐公司有着无与伦比的品牌优势。”所以，巴菲特认为可口可乐是最适合投资的企业。之前美国的《财富》杂志刊登的一段文章曾让巴菲特对可

可口可乐感触很深。报道说，在 20 世纪 30 年代的时候，所有美国人都都认为可口可乐公司有着“非凡的品质”，他们往自动售货机的投币孔中投枚硬币，“来瓶咝咝冒泡的”，然后一瓶冰凉透心的可乐就滚了出来。即使在 1938 年，人们也都认为它能引起外国人内心的渴望。巴菲特认为可口可乐的牌子就是它能一直赢利下去的支撑。

实际上，巴菲特在选择自己认为的绩优股的时候，有他自己的观点和评价标准，他从来不理睬宏观经济环境的趋势和他人的预测，也不理睬人们对未来股价变化的预测。他只注重公司的长期价值，即关注股票在未来可以带来的收益大小。到 20 世纪 80 年代中期的时候，他看到可口可乐公司的经营策略有了明显的改进，董事长也开始为了公司的长远发展改变他的经营方式，他渐渐放弃了与可乐无关的非核心业务，而开始关心开拓国外市场了。这种经营方式的改变给公司带来了很大的商机。到 1987 年，可口可乐公司利润的 3/4 来自海外市场，而且，据调查的资料显示，国外市场未知的潜力仍是无穷大的，例如在经济腾飞的环太平洋地区，每年人均饮用的可乐仍不到 25 瓶，在非洲则更少。这就给可口可乐公司的董事一个增加公司国外市场的大好机会。此后，可口可乐公司开始加强在巴西、埃及、中国、印度尼西亚、比利时、荷兰和英国的生产。在每年人均消费可乐只有 31 瓶的法国，可口可乐更是决心背水一战。公司也开始更加关心利润率了。

通过合作，巴菲特和基奥两个人的友谊更加稳固了。基奥告诉人们他与巴菲特的缘分总会提到这样一件事：“我和妻子米凯在奥马哈结婚时，曾购买由布朗金夫人经营的内布拉斯加家具公司的家具。它是伯克希尔·哈撒韦公司下属的一家子公司。”在基奥的心中，对自己这个投资奇才朋友非常地敬佩。巴菲特之前的许多投资决策都是根据公司某些特定事件或资产负债表找到价值洼地后做出的，但是这次对可口可乐的投资不同，他从它的资产负债表上暂时看不出潜在的巨大增长空间，但是巴菲特自己却可以预见到它的潜在的价值很大，所以他很愿意投资这样一笔巨额。在巴菲特成为了可口可乐公司的一名董事后，他在董事会里并不起什么作用，巴菲特想要的就是可口可乐日后的发展价值，他的投资会得到一笔不错的收益。

巴菲特对可口可乐公司的投资让伯克希尔·哈撒韦公司也得到了很大的发展机会。自从他公开了对可口可乐的投资以后，到1988年后半年，可口可乐股票的收益率为13倍，比其他股票的平均收益率高15%，华尔街上有位分析师说这是“价格非常高的一只股票”。但是仅仅过了3年，巴菲特在可口可乐的投资就上涨到了37.5亿美元，这差不多相当于他开始投资于可口可乐时伯克希尔·哈撒韦的总资产。并且随着可口可乐这些年的飞速发展，伯克希尔·哈撒韦1/4的资金得到了一个不错的回报，可口可乐年报中的数字表明了经营策略调整带来的丰厚回报。此时的伯克希尔·哈撒韦的股票也一改平时的稳定状态而变得异常高涨起来。几乎一夜之间，公司的股价上涨到了每股4800美元，没过半年的时间，它又上涨了66%，此时伯克希尔·哈撒韦的股价已经达到了惊人的每股8000美元的高价。而这也给巴菲特带来了更大的满足感，这证明他当初的投资是非常的明智的。而巴菲特所追求的正是这种成功的感觉。

早在巴菲特购买可口可乐的股票但是股价并没有上涨时，巴菲特就已经表达了他的信心：“当时，我观察到情况显而易见而且让人心驰神往……世界上最流行的产品又为自己建立了一座新的里程碑，它在海外的销量正以爆炸式的速度迅猛增长。”巴菲特认为，评价可口可乐这样的公司需要多年积累的经验，还要有很强的主观能动性。有位伯克希尔·哈撒韦的股东抱怨说，像可口可乐这样的品牌经营商太少了。虽然巴菲特作为可口可乐公司的董事之一平时并不过多地参与到公司的经营中去，但是巴菲特却对公司的销售情况和业务增长率烂熟于心。他对来访者说，当他看到超市中堆满红白相间的可口可乐饮料瓶时，内心就会涌起一阵冲动和惬意。他知道人们此刻正在喝这种产品，就好像他们正坐在巴菲特的办公室里一样。在谈论可口可乐公司的价值时，巴菲特用了一句话概括地说：“如果给我1000亿美元，同时让我放弃可口可乐在市场上的领先地位，我会把钱还给你说：不可能！”

41. 吉列困境中蕴藏的投资商机

美国著名的吉列公司，迄今为止仍然在剃须刀的行业中占据着行业龙头老大的地位。吉列公司成立于1901年，总部设在波士顿，目前有雇员3万人，主要生产剃须产品、电池和口腔清洁卫生产品。提到“吉列”，人们就会想到世界上最好的剃具。吉列公司的创始人金克·吉列曾经是巴尔的摩瓶盖公司的一名推销员。1895年，吉列萌生了开发一种新刮胡刀的设想，经过几年的敲打，吉列发明了用后丢弃的剃须刀片，并很快进入生产阶段。其实吉列公司的经营目的很简单，那就是赚钱。在一百多年的创建历史里，吉列运用长远的、着眼全球的战略思想管理经营业务，赢得并巩固了它的领袖地位。

尽管吉列公司在美国的剃须市场上一直领先了很长时间，但是随着越来越多新型产品的出现，到20世纪80年代，吉列的很多产品因为没有创新而受到了市场上新型产品的冲击，因此，吉列的市场占有率逐步缩小，企业经济效益也出现了大幅滑坡。当吉列在1980年的市场上失去绝对优势之后，巴菲特就特别关注吉列公司，他在伯克希尔·哈撒韦公司董事会议上说：“吉列的生意的确讨我们的欢心……我认为我们了解吉列公司的经营状况，因此我相信我们能对它的未来有合理而聪明的猜测。”

一直到1988年的时候，吉列内部的董事也已经渐渐地意识到，在公司发展的近百年来，它的市场地位还需要巩固，并且要适当地改变整个公司的经营战略，为公司赢得了更多的时间和市场机遇。因为就目前吉列公司的状

况来说,公司有55%的股权掌握在投资商手中,而这就意味着公司内部不能真正地掌握自己的股权,这对吉列公司的存亡形成了一个巨大的威胁。并且,吉列公司现在正处在市场不景气的时候,很多公司很早就看重了吉列在剃须市场中的分量,很多的公司在这个时候都想通过各种办法并购吉列,所以现在正是吉列最困难的时候。可以说,此时的吉列处在了一个内忧外患的时期。

为了挽救公司,解决现在遇到的危机,吉列公司的内部高层一直在开会,研讨如何应对现在面临的危机。最终,公司的股东一致决定要先收回公司在外流落的股权,这样就先把公司的权力掌握在内部了,然后就可以集中精力对付外界的压力。后来经过多方面的努力,吉列公司花费1900万美元重新买回19%的股权,从而将流动在外的股份减少到36%。由此,吉列取得了绝对的控制权。

1986年有露华浓总裁皮尔曼的三次试探,1988年有康尼斯顿合伙公司的接手意图等,但吉列公司都抵挡住了这些不良的诱惑。在一连串的考验之后,吉列开始重组,裁掉不合格员工,精简部门,减低成本,回购股票,这些措施使得吉列公司的状况有所好转。此时,很多想要收购吉列的公司开始有些犹豫。

巴菲特在这个时候并没有放弃自己想要收购吉列的意向,他始终在背后关注着吉列的每一个细微的变化。找准时机投资著名的公司是巴菲特最重要的投资理念之一,他认为尤其是在经济发展呈现出下滑趋势的时候,最适合投资那些信誉度高、有长期投资价值的公司,所以现在的吉列正是他可以投资的时候。

但是,巴菲特也很清楚自己不能轻易地就出手,谨慎的巴菲特此时的思维很清晰,他知道自己还要等待一个机会,一个可以让自己一出手就稳胜成功的机会,毕竟吉列也是一个大企业,想要收购它并不容易。耐心地等待是巴菲特能够投资成功的一个最大的优点,因为并不是所有的人都有巴菲特这样的耐心。终于,没过多久,巴菲特等到了他想要的机会。

私下,巴菲特一直通过各种渠道关注着吉列的每一个细节。一次,他在

分析吉列公司 1988 年年报的时候，看到吉列正在花巨资回购股票，巴菲特据此断定吉列此时正急需一笔资金。于是，他立即给吉列公司的一个股东打电话。当他确定了自己的判断后，巴菲特很快就做出了决定。若想收购名牌企业，那么当它的经济效益不好的时候正是最佳出手机会。因为这种企业实力和生命力较强，抗风险能力很强，所以它在很短的时间内就能够扭亏为盈。尤其在这个关键时刻，很多投机商已经看好了这块肥肉，因此巴菲特决定必须快进快出，与吉列有关方面展开谈判。

于是，巴菲特将自己的收购意愿告诉了这个股东，并且恳请他将自己的投资意愿尽快地传达给吉列公司的董事会。很快，巴菲特就收到了吉列公司董事长的电话，对方也早就听过了巴菲特在投资界的事迹。他告诉巴菲特经过严密的分析，吉列公司的董事会一致通过了与他合作的意愿，而正在在墨西哥出差的他立即赶往奥马哈。

在和巴菲特经过了几个小时的商议后，他们很快就达成了合作协议，而巴菲特很快就把投资资金打到了吉列的账上。事实上，巴菲特这次对吉列的投资跟投资可口可乐的理念和思路相差不是很多，在很大程度上都很相似。巴菲特敏捷地将目标定位于这家以生产刮胡刀为主的大型企业，并且果断地采取了行动。尽管吉列始终都在市场中有较高的占有率，但是巴菲特在对吉列市场进行了分析之后，认为吉列股票的长期价值高于低迷的市场价格，吉列公司在日后的发展过程中有强劲的获利能力，因此巴菲特决定投资吉列的优先股。

事实上，吉列本身就是一个具有很大发展潜力的公司，巴菲特的投资，一方面制止了其他公司对吉列的恶意投资，为在困境中的吉列提供了最大的帮助，另一方面，作为一个专业的投资者，巴菲特的眼光还是放在了自己未来可以收获的利益的利益上。的确，吉列刀片在 100 多年的发展历程当中，已经建立了相当牢固的消费基础：全世界 30% 的刀片来自吉列，在有些国家还达到了 90% 的市场份额。1989 年，吉列研制出一种紧贴面部且平滑舒适的刮胡刀，这种高质量、高效率的感应式刮胡刀很快赢得了市场。此后在很长的一段时间里，每当在入睡之前，巴菲特就会想到：明天将会有 25 亿男士不

得不剃须，全世界每年要用掉 200 亿~210 亿刀片，自己投资的是个非常大的市场，并且有着相当好的发展前景。

吉列的发展经历了两次世界大战。在第一次世界大战以前，吉列是在 1903 年第一次将自己的剃须刀真正地送入市场的，但是当时人们并不了解它，所以第一年的销量很低，甚至连收回成本都困难，后来，赶上了一战的爆发，所有的人都担心在战争中的吉列会随着战争而倒闭，但是，聪明的吉列人想出了一个在战争中发财的机会：他们将目标放在了士兵的身上。随后，战争使吉列刀片成了“军需品”，那些从未听说过自己动手、天天剃胡须的美国士兵接受了吉列刀片。战后，士兵又带着它回到了各自的家乡。此后，吉列刀片销售量激增。在此后的几年里，吉列公司的发展攀登上了新高度。

巴菲特投资 6 亿美元买下 9900 万股吉列优先股，随后，巴菲特购买的优先股可以转换成 11% 的普通股，每股的股价是 50 美元，而当时该股在市场上的交易价格是每股 41 美元，同时吉列将会在 10 年之内赎回这些优先股。在饱受批评的交易中，吉列公司脱颖而出，伯克希尔·哈撒韦将可转换优先股转换成了普通股。吉列公司的其他持股人也大赚一笔，因为现在的股价已是佩雷尔曼开价时的两倍。身为共同基金经理同时也是吉列公司股东的彼得·林奇说：“跟巴菲特做生意，大家都能发财。”

而巴菲特也知道自己一定要在 10 年内收回自己的利益，所以，在他加入吉列董事会之后，吉列餐厅由百事可乐改为可口可乐。对于类似的这些收益，巴菲特说：“吉列就是成功与国际行销的同义词，也是我们喜欢的、值得长期投资的跨国公司。”当时所有的人都知道，巴菲特对吉列的投资是通过其手下的投资企业伯克希尔公司进行的。为了进行与吉列公司的交易，他卖出了可转换成伯克希尔·哈撒韦股票的债券，筹资 4 亿美元。事实上，伯克希尔之所以投资吉列，全都是巴菲特大量阅读年报的结果。巴菲特投资吉列对交易的双方产生了不同的影响，一方面，买了这些可转换债券的人能得到固定的利息收入，另一方面，巴菲特在当年的年度报告中，表达了他的担忧：他预测伯克希尔·哈撒韦的资产净值在 3 年内“几乎可以肯定”会下

降，这是他任职以来第一次做出这样的表态。

投资吉列对于巴菲特来说也是冒了一定的风险的，根据业内人士的估算，这一次巴菲特的投资价值要比实际成本大，但巴菲特并不同意这种观点，因为其中有很多潜在的利益将会弥补这方面的损失。在随后的16年中，巴菲特抱牢吉列持股，即使20世纪90年代末期吉列股价大跌引发其他大股东抛售股票时也不为所动。

终于在2005年的时候，巴菲特长期持有吉列股票最终得到了报偿——吉列股价因被宝洁并购而于2005年1月28日每股猛涨5.75美元。这一涨，让伯克希尔·哈撒韦公司的吉列持股总市值冲破了51亿美元。2005年初，美国宝洁公司宣布并购吉列公司，整个交易金额预计高达570亿美元。两家公司合并后将组成世界最大日用消费品生产企业，事实也很快就证明了两家企业是巴菲特投资生涯中最满意的两项投资，也是他最典型的成功投资。这标志着巴菲特的股市投资理念与智慧越来越成熟，他的投资生涯也会因此有很大的变化。

巴菲特对吉列非常赞美，他认为吉列公司的最大竞争优势在于创新。在其一百多年历史中，吉列不断创新出行业第一：剃须刀架、双刀剃须刀、旋转刀头剃须刀、感应剃须刀以及“锋速3”剃须刀。新产品的不断推出使吉列得以保持较高利润率，还有高额的市场占有率。巴菲特曾经对自己的合作伙伴这样说：“在现代人类生活中，一切都在发生变化，剃须同样也可以成为一种享受。如果你还没有试过吉列新推出的感应刀片，赶紧去买一个来试试！”巴菲特的这番话就彰显了他个人为吉列代言的兴奋感。

吉列公司长期的飞速发展也使它的股票一路飙升。一时间吉列股票以33%的平均速度增长，股价上涨了15倍，巴菲特也从中获益丰厚。2005年1月28日，吉列当天收盘股价猛涨12.9%，达到51.60美元。这一涨使巴菲特持有的吉列股票总市值冲破了51亿美元，而1989年巴菲特买进吉列股票的成本是6亿美元。由此就可以充分证明巴菲特当初对吉列的投资非常的明智。但是，巴菲特成功的背后经历的是一段漫长的等待时期，而很多人都不会像巴菲特一样会有这么大的耐心为了一只股票去等待一年、两年，甚至

十年、二十年。也正是巴菲特有这种等待的耐心，他最终的收获才是值得人们羡慕和佩服的。作为行业的老大，吉列更是得到巴菲特的信任。多年来，吉列公司占领了全球剃须业的大部分市场，在有的国家，吉列就是“剃须刀”的代名词。而这样的公司，巴菲特作为投资大亨是一定不会轻易放弃对它投资的。

42. 财富、慈善以及巴菲特的孩子们

也许是由于巴菲特从小就受到父亲的影响，他也跟霍华德一样，是个慈爱的父亲，但是同样地不善于表达。在孩子们的眼中，巴菲特一直都是家里最忙的那个人，他从来不会像其他的父亲那样坐下来给自己家的孩子辅导辅导功课，谈谈心，这样的生活对于巴菲特的孩子们来说简直就是奢望。在妻子苏珊的眼中，巴菲特就像是这个家里的第四个孩子，除了他最热爱的股票和投资以外，家里的事情他基本上不会参与，一切都交给了苏珊一个人来管理。

从1965~1994年，巴菲特的股票平均每年增值26.77%，高出道·琼斯指数近17个百分点。1994年底，巴菲特公司已发展成拥有230亿美元的伯克希尔工业王国，它早已不再是一家纺纱厂，它已变成巴菲特的庞大的投资金融集团。

由此可见，巴菲特一生的财富的确很多，而且他也实现了自己儿时的梦想，成为一个有钱人。每一次的投资都会给巴菲特带来一笔不菲的收入。据资料记载，在1993年的时候，巴菲特以836亿美元的资产成为了当年的全球首富。巴菲特手中持有伯克希尔以及可口可乐、吉列等美国的大公司的股票，并且这些公司的股价每年都以极快的速度在上升，这也为巴菲特带来了丰厚的收入。无论是在哪个地方，都有很多的人羡慕巴菲特的资产。但是，在巴菲特看来，大批的财富，包括他自己的财富，代表的是一堆“承兑支票”，最终是要造福社会的。巴菲特并不是一个爱钱的人，他投资的目的不

是为了赚很多的钱来向别人炫耀自己到底有多么富裕。

虽然巴菲特有了不少的财富，但是在对待孩子们这件事上，他从来不会像一些非常有钱的大亨一样，任意给自己的孩子钱，让他们去挥霍，而是告诉他们要靠自己的双手去养活自己。有一次，当格雷厄姆集团在讨论给孩子们留多少财产合适时，巴菲特当时很坚决地说：“几十万美元就够了。”巴菲特非常厌恶那些把财产留给子孙后代的大富翁，他眼中的杜邦公司“对社会的贡献微乎其微，却多次声称分割了多少财产”。巴菲特非常反感这种现象，他在《奥马哈世界先驱报》中发表了一篇言辞激烈的文章，抨击富豪们穷奢极欲的生活。从小就经历过贫穷生活的巴菲特，对金钱的使用表现得非常节俭，从他小时候给华盛顿邮报送报纸开始，只要是他自己积累的财富，他从来不允许别人碰，即使是母亲利拉也不能碰。

刚开始巴菲特的父亲也一度害怕自己的儿子会变成一个守财奴，把金钱看得重于一切。但是巴菲特这种行为是有他自己的想法的，他并不是一个只认金钱的人，他会把自己的所得按照规定上缴给国家。巴菲特在很小的时候就已经是一名纳税人了。事实上，巴菲特对于金钱的节俭完全跟整个巴菲特家族有着很大的关系，小时候巴菲特看多了祖父对于金钱的吝啬，甚至在自己父亲走投无路之时，祖父都不愿意帮助父亲一把。而巴菲特的父亲在巴菲特的成长过程中也表现出了对于金钱的控制，他不愿意让巴菲特成为一个靠父母生活的孩子，所以给巴菲特的经济帮助也都是有限的，巴菲特对于金钱的态度在很大程度上是受了父亲的遗传。

但是我们不得不承认，巴菲特在现实生活中是一个很爱自己孩子的父亲，只不过他的一些表达方式很与众不同。在巴菲特的三个孩子心中，父亲似乎有些吝啬，更有些怪。在平时的时候，巴菲特只要一有时间，就会关心一下他们最近的生活，巴菲特鼓励孩子们按照自己内心最向往的生活方式去走自己的人生路，如果遇上谁碰到了工作或婚姻上的难事时，巴菲特也会很耐心地劝导他们。并且在巴菲特眼中，他的孩子们都很开朗坦率。他们都像自己那样渴望成功，只不过他们的成功似乎会来得晚一些，因为他们在自己成功的年纪还什么成绩都没有做出来。但是巴菲特并不会因此给孩子们任何

的压力，他只是很耐心地开导和鼓励他们。他始终相信自己的孩子一定遗传了他的成功基因，只是需要一段比较长的时间才能真正地实现，巴菲特认为他们都属于大器晚成型的。

最让巴菲特的孩子们不解的是巴菲特对待金钱的态度，因为只要他们一和巴菲特涉及到金钱方面的话题，巴菲特原本温和的态度会立刻来一个一百八十度的大转弯，变得有些冷若冰霜、拒人于千里之外，好像自己的孩子们只是刚和他一起开始经营生意的伙伴。这让孩子们很受伤，因此他们平时没事的话很少和父亲谈论金钱的事情。但是他们不知道的是，巴菲特这样对待孩子们是有他自己的心思的。在巴菲特的内心深处，他希望已长大成人的孩子们能过上正常的独立生活，所以这迫使他停止再给孩子们经济资助，他很担心如果自己无限制地提供给孩子们经济支持，会让他们变得懒惰没有上进心，最终毁了他们的前程。除了帮助孩子们改善生活以外，他认为孩子们根本无权大手大脚地挥霍财富。否则，孩子们手里会掌握过多的财富，而巴菲特认为这本是属于社会的财富。他说：“如果因为出身富贵，手里就有一辈子享用不尽的免费‘食品券’，我认为这是有悖公平的。”他认为这些钱必须用于回馈社会。巴菲特的这种苦心很长一段时间都被几个孩子误会，甚至连苏珊都不能理解他的想法。

在私底下，有很多和巴菲特一起合作的人知道了他对待自己家人的态度后，都认为他是个吝啬的商人。1964年，巴菲特成立了一个基金会——巴菲特家族基金会。它位于伯克希尔·哈撒韦公司总部的十二楼，巴菲特成立它的目的主要以援助计划生育、核战争和教育为主。他十分关注世界人口问题。他认为贫富差距加大、人口增加、非洲灾民等一系列的问题才是世界存在的真正危机。同时，巴菲特希望，他的救助基金可以帮助世界上更多的人。

多年来，巴菲特基金会一直都是人们的笑柄。当1979年巴菲特拥有1.5亿美元时，基金会的捐赠总额只有区区725 000美元，那年他只捐了38453美元。事实上，巴菲特对慈善事业的捐助多少都有一些矛盾，即便是为了慈善事业捐款，这都会让他感到心里不痛快。他总是會想，让他往外掏

钱，那就相当于减少了他自己手中可以用来赚钱的工具。

巴菲特对投资有看法有了一个最大的改变是在 1981 年，此时巴菲特开始实施伯克希尔·哈撒韦慈善计划，负责这个项目的是他的妻子苏珊。巴菲特逐步提高了公司的捐赠额，他看待慈善事业的观点多少有点像从事投资，所以他一直都拒绝慈善事业“多元化”。他希望自己的捐款能够物尽其用，就像如果他的捐赠都被人们挥霍在午餐上面的话，那么在他看来，传统的慈善事业是在“耗费”他的钱财。从这里不难看出，巴菲特似乎在寻找慈善事业中像可口可乐那样的价值洼地，一种可以一劳永逸地把社会大众从水火之中解救出来的慈善事业。这种想法在股票上行得通，但对公益事业却不太合适。

很多时候，人们对巴菲特的慈善事业的投资方向并不能理解，很多人把巴菲特的慈善捐助称为冷血慈善。之所以说他是冷血慈善，是因为他不愿从自己的巨额财富中拿出一部分用来帮助那些在世的穷人、病人和文盲，也不愿意为当地的音乐厅、博物馆、大学和医院捐款。由于只关心宏观经济和未来，巴菲特的慈善观让人觉得与现在毫无关联，甚至有点不近人情。巴菲特心中的慈善是从宏观的经济角度来分析的，比如说，苏珊在第三世界生活时感触很大，因此特别关注妇女的生活条件，而此时巴菲特关注的却是人口控制的问题，甚至在某种程度上，他像人口学家马尔萨斯那样，担心人口过多会引发许多方面的问题，比如食品、住房，甚至是人类生存的危机。

所以在慈善捐助这个问题上，巴菲特往往宁可把基金会的钱投到某些“崇高”的事业上，获得最大的社会效益。他认为善款的接受者可能并不配拿到这笔钱，因此慈善捐助中的“食品券”对捐助者与受助者都毫无益处。当身边的人批评他的做法有些吝啬时，巴菲特经常就会反问别人对公益事业有没有什么好建议。似乎全天下的公益事业乏善可陈，但他的这种询问往往是无果而终。有的时候，巴菲特会突然发现自己很难找到一种适合捐赠的公益事业。

在巴菲特的心里，他总是这样认为：如果家庭成员之间不存在经济依赖这种令人生厌的因素，彼此间的关系会变得更加“纯洁”。所以，在伯克希

尔·哈撒韦的许多股东都把大量股票当作礼物送给孩子时，巴菲特从来不会动摇，他只有在圣诞节给每个孩子及其配偶 1 万美元，他的这种态度使许多富翁朋友们迷惑不解，拉里·蒂什反对说：“巴菲特，你错了，如果孩子们在 12 岁时还没被宠坏，那他们就不会被宠坏。”但巴菲特对待孩子就像在职场打拼一样，从来都没有折中的余地。当女儿苏茜需要 20 美元在机场停车时，她都必须给父亲带回发票。当巴菲特给孩子们贷款时，他们要签署贷款协议，白纸黑字要写得明明白白，完全公事公办。苏珊认为，也许赚钱是巴菲特生活中的主要动力，所以他以为其他所有人也都只关心钱。

苏珊也担心孩子们对巴菲特的意见越来越大，所以她决定跟巴菲特促膝长谈一次。苏珊将孩子们心中父亲的形象告诉了巴菲特。在大儿子的心中，要想靠父亲养活简直是难于上青天。步入青年的孩子们认为父亲仍把他们当作还没有长大的小孩子，对他们缺乏信任。他们总是希望父亲的态度能够表现的温和一些，多给他们一些信任。事实上，孩子们都很支持父亲对自己的这种锻炼，他们为有这样一位伟大的父亲而感到骄傲和自豪。巴菲特在了解了孩子们真正的内心世界之后，也试着为改善自己和他们之间的关系做些事情。

不久之后，孩子们就发现了父亲的变化，他为大儿子买下了他一直想要拥有的一座农场，他还为女儿换掉了那台用了很多年的破旧黑白彩电。当小儿子彼得和他的十五人乐队在密尔沃基为七百名观众演奏时，巴菲特亲自到场助威并对他大加赞赏。他对儿子说：“我们干得都很棒。”对彼得来说，这是他所能得到的最好赞赏。并且，最近这些年，巴菲特好像是想开了似的，他经常以赠送各种股票的形式给孩子们 1 万美元的惊喜。小儿子彼得跟媒体这样解释：“其中有附加条件，他说这钱不能随便花。如果你继续投资，它就会增值。这是考验我们的耐心。我把大部分股票都卖掉了。我很高兴这么做了，因为我不用等待就可以享受成果了。”

事实上，无论巴菲特做什么样的决定和事情，他的出发点都是为了自己的孩子能真正的靠自己过上安逸的生活，他对待孩子宽容并且开明，只是有的时候他表达爱的方式需要变通。当然，巴菲特的付出最终还是被自己的孩

子们所理解的，所以，在巴菲特和苏珊分居的那段时间里，一直是巴菲特的女儿苏茜陪着他一起住，苏茜会每天为父亲做他喜欢吃的美食，并且陪着父亲聊天，聊他们以前从来没有说过的很多话题。慢慢地，巴菲特在苏茜的陪伴下度过了伤心的时期，他很感激女儿为自己做的事情，于是巴菲特也说服自己进一步为改善自己和孩子们的关系作出改变。

43. 投资者的通病——“恐钱症”

众所周知，在投资领域，人们借助的就是金钱，这个金钱不是大量的现金，而是投资者将自己的钱投到一个自己认为可以带来收益的对象中，以等待时机升值，获取更多的收益。而当投资者获得这笔收益之后，需要的是继续寻找新的投资机会，从而将所有的资金流动起来。任何将资金储存起来而不进行流动的人，都不可能是一位投资者。所以，在投资界，所有的投资者都有一个通病，他们害怕资金滞留在自己手中，只有所有的资金在不停地转动，才证明整个市场秩序稳定，投资者才有更多的机会去寻找新的投资机会。这种投资者害怕手中拥有大量现金的行为被人们形象地称为“恐钱症”。

而巴菲特作为众多投资者中的一员，他很坦然地告诉人们自己的确也有这种心理。巴菲特说：“手里有一大堆现金让人感到坐立不安。”伯克希尔·哈撒韦公司是巴菲特进行各项投资的最直接的助手，所以，伯克希尔的发展就意味着巴菲特投资事业的兴与衰。当1987年大股灾的影响渐渐退去之后，整个华尔街的投资市场又恢复了往日的繁华和忙碌。人们仿佛并没有经历过之前那么纠结的灾难，或者是已经忘记了曾经经受过的困难，一时之间，人们的投资热情又高涨起来，股价涨到了新高，股市投机商们创造了新一波杠杆收购的狂潮。但是在当时股市飞涨的时候，巴菲特却一直还是保持着冷静，除了买进可口可乐公司的股票之外他几乎没有什么大动作。有一天巴菲特突然说：“现在市场上的股价已经上涨到这个地步，我很难找到自己喜欢的公司，找来找去，我还是喜欢美国运通的主营业务。”

巴菲特的这番话一说出来，他的朋友们都觉得很诧异。当时美国运通董事长兼首席执行官罗宾逊和巴菲特一样是可口可乐的一名董事，并且在可口可乐公司的13名董事中，罗宾逊风格独特，说话语气坚定。虽然巴菲特之前就已经和罗宾逊成为了朋友，但是他们两个人平时的交往是很少的，所以，巴菲特对罗宾逊在投资观念和主张上并不是很了解。但是谨慎的巴菲特之所以敢冒着这种风险去选择美国运通来作为自己的投资目标，是因为他早就已经在私下对它进行了一番仔细的调查，据巴菲特所掌握的资料显示，从美国运通的银行卡和旅行支票上来看，它的经营十分成功。近10年来，美国运通每年的利润率都高达18%，但罗宾逊的股东从未见过这18%的利润进入他们的腰包。

根据这个现实，巴菲特很快就分析出了罗宾逊可能并不是一个明智的董事执行人，所以，巴菲特认为自己还是很有机会的。因为与让大把的资金滞留在自己手里相比，他还是愿意进行一次比较合算的投资。事实上，早在1985年，巴菲特就参加了美国运通的一次董事会，当时公司正考虑把旗下的福来曼基保险公司卖给巴菲特等人组成的投资集团。而也就是在这个时候，巴菲特就发现了罗宾逊的缺点，他把这个好行业获得的利润赔在了一些不景气的行业中，如保险业、投行业、经纪人业务，甚至还有个专门收藏19世纪美国油画的艺术品投资业务，而这些无关紧要的投资必定会导致运通公司的投资失利，巴菲特当时给美国运通提了一项建议：公司应该把福来曼基保险公司卖掉，把精力集中在自己的主营业务上。

最终运通公司还是在罗宾逊的领导下遭遇了投资失利。虽然罗宾逊利用他自己的人脉关系极力地将自己的领导失误掩盖了过去，但是聪明的巴菲特依然看透了这其中的破绽。罗宾逊是个急功近利的人，所以他才会为了紧跟20世纪80年代的投资热潮而不计后果地去冒险投资，当最终的结果让美国运通面临巨大危机的时候，罗宾逊才后悔当初没有听从从巴菲特的建议。经过再三思考之后，他还是决定在这个时候求助于巴菲特这个最明智的投资人，只是他现在并不确定巴菲特是否还会相信自己并且肯帮助自己。

许多人回忆起20世纪80年代美国的投资状况，都会由衷地感觉到兴

奋，因为当时的投资数学法则很简单，按照美国税法的规定，任何公司只要能够进行债转股，它的市值马上就会上升。当人们得知这个消息之后，就开始了新一轮的债券投资，在巴菲特的眼中，人们之所以总是经历投资的失败就是因为他们总是进行一些非常盲目的投资，压根就没有真正的思考过疯狂投资以后即将引起的后果。虽然大量的资金留在手中会引起投资者的恐钱症，但是这并不意味着投资者可以随时进行风投。巴菲特认为，投资就应该谨慎，并且对自己投资所出现的后果负起责任。

作为一个有经验的投资者，巴菲特在很多投资上都是经过自己仔细认真的思考的。在确认了投资这个项目一定可以最终获取相应的收益后，巴菲特才会下定投资的决心。并且，巴菲特投资的项目，他都会很认真地随时关注，并及时地在发展过程中给出一些良好的建议。一个巴菲特不得不承认的事实始终出现在巴菲特的面前，那就是，随着伯克希尔·哈撒韦公司不断地扩大规模，巴菲特的投资任务就显得越来越不好选择。在1989年的下半年，巴菲特一口气与吉列、美国航空和冠军国际集团做了三笔大买卖，交易总额达13亿美元。这次巴菲特的投资规模之大足以创下他过去的投资记录的新高。

每一次遇到市场的投资高峰时，巴菲特就会显现出低沉的一面，他不愿意跟随人们一起随大流去投资，并且他还时常警告伯克希尔公司的股东说：“高增长率最终将让自己作茧自缚。”事实上，巴菲特之前早在巴菲特合伙公司成立后不久就预言，迟早有一天公司会受到平均法则的制约。最终实际的发生结果也证明了巴菲特的预言是很准确的。所以，当人们有幸可以得到巴菲特的提点的时候，或多或少都会听上一听。对于吉列、美国航空和冠军国际集团这3家公司，伯克希尔·哈撒韦都买了一些可转换优先股，虽然当下见不到实际的回报利润，但是这种投资方式实际上却是赚取利益最多的一种。事实上，巴菲特对其他公司的盈利并没有特别高的预期，这正是他选择有固定分红的可转换优先股的原因。有一次他很忧虑地对自己的合作伙伴说：“如果我还能买到4支像可口可乐一样的股票，我就不买这些了。”

当然，巴菲特所表达的也的确是他自己的真实的内心想法，早在哥伦比

亚大学的研讨会上，巴菲特就曾经指出，收购过程本身是不完美的，最终的决定权在股东手中。尽管巴菲特的经营之道比起普通股民在公开市场上操作似乎更有赚头，但生意也远不像那些批评人士所说的那么好做，因为他所投资的股票不是短期之内就可以收到利润的，它需要一个很漫长的等待过程，而这就要考验巴菲特的忍耐性了。巴菲特当然不会就为这 3 只股票干等下去，他会不断地去寻找新的投资机遇，在 1990 年的时候，股市又进入了自 20 世纪 30 年代以来最大的一次萧条时期，这个时候的投资者都对这个市场望而止步，而就在这个时候，巴菲特却突然买入了位于旧金山的银行业巨头富国银行 10% 的股票。

由于之前的投资就已经让伯克希尔公司要在大概十年的时间里一直承受着对三家大型公司的投资，并且还看不到短期的收益，此时巴菲特又有了一笔大的投资，还是在股市低迷的时期进行的，这就引起了公司很多的怀疑和担心。不仅是公司的股东不支持巴菲特的决定，就连巴菲特身边的人也认为对富国银行的投资是他对商业原则的一种背叛。格雷厄姆和多德学派的基金经理斯科特·布莱克说，“这让我感到不安，因为巴菲特明显地犯了个错误”，此时的巴菲特似乎是陷入了一个两难的境地，因为所有的人都不支持自己的决定，他曾经一度考虑自己是不是要放弃，可是，作为一个最优秀的投资者，巴菲特决定无论如何一定要顶住这个压力。

巴菲特的与众不同在于他在任何的压力和逆境中，总是表现得斗志昂扬，从来不会认输，因为他对自己的判断始终保持着高度的自信。他很清楚自己不用对吉列、美国航空和冠军国际的股东负责，他只需要为伯克希尔·哈撒韦带来滚滚财源就行了。并且，富国银行在加州有着独一无二的优势，它的利润率之高在全美国的大银行中也是一流的。它的董事长卡尔·赖克哈德也像汤姆·墨菲一样善于压缩成本。巴菲特很欣赏这个董事的办事风格和作风。而这也是巴菲特肯定富国银行的一个重要原因。在他看来，有这样一个有能力的领导人，富国银行的未来是很值得期待的。据巴菲特对富国银行的了解，赖克哈德和银行的二把手保罗·汉森曾在 20 世纪 70 年代紧紧卡住了给房地产业的贷款，从而躲过了当时房地产大崩盘的冲击波。

巴菲特所考虑到的对富国银行的投资不是一年两年的，他想到的是更长远的利益。当时，加州的房地产业刚刚陷入衰退，人们认为银行业雪上加霜的日子才刚刚开始，而且会长期延续下去。而富国银行在加州给房地产业的借贷规模是全美国最大的，人们都为巴菲特在这个时候选择对银行投资感到不解，同时也更担心巴菲特这次会失败。巴菲特也很清楚此时人们内心的焦虑和担心，但是，他更清楚，富国银行的资金很雄厚，一定可以度过这个难关。尽管在巴菲特刚刚投资它的时候，它的很多投资都出现了很多的障碍，但是这并不会动摇巴菲特的决心，他要求公司批准把对富国银行的投资翻倍。

最终事实证明巴菲特的坚持是有价值的。尽管巴菲特不喜欢投资银行，但是富国银行对他来说是个例外，只是几年的时间，富国银行成了短期套利者的宠儿，它对房地产业的贷款高达 150 亿美元，是同行美洲银行的 2.5 倍。这次的投资又给巴菲特带来了一次不小的收获，而在巴菲特看来最重要的是，在投资市场低迷的时候，自己并没有让手中的资金闲置下来，他充分地开掘了一个适合投资的项目，为企业和他自己赢得了不小的收入。可是，巴菲特的这种思想也充分地证明了他是一个深受恐钱症影响的投资人。不过无论如何，巴菲特总是能够让自己在股市最低迷的时候保持自己最良好的状态。在世界一片暗淡时，巴菲特赚钱的本能和眼光却是无人能及的。如果也让他像其他人一样去逃避，那么他会感觉自己已经深受恐钱症的影响了。

44. 接近死亡边缘的所罗门

美国的所罗门兄弟公司成立于 1910 年，它是由当时的三个所罗门兄弟和几个合伙人共同创立的，为了纪念他们一起创立这个公司的艰辛，于是就以建立者的名字命名，称为所罗门兄弟公司。所罗门公司主要经营的是公司的债券业务，因为在 20 世纪初的美国金融市场上，由于财政收支的平衡性，没有发行国债的必要，于是当时债券市场中主要经营的就只有公司债券这一个品种了，与当时其他参与债券业务的公司不同，所罗门公司十分强调债券交易，并在交易中获得不菲的利润。

事实上，在所罗门成立之初也只是一个名不见经传的小公司而已，在市场上所能占到的份额几乎是微乎其微。后来，为了将公司的规模发展壮大，所罗门公司的领导层决定去寻找一个可以和自己合并共同经营的公司。经过层层筛选和对公司的考核，所罗门公司最终选中了赫兹勒公司。

经过仔细的协商之后，所罗门兄弟公司最终和赫兹勒公司达成了合并协议。合并之后所罗门兄弟公司有了足够的资本的投入，开始不断扩展业务。事实上，所罗门公司最开始的业务仅仅只局限在债券承销和债券交易上，在美国整个金融市场上自己的经营业务范围显得比较单一，没有太大的业务量，加之没有雄厚的竞争实力，很容易就会被同行业的公司给挤兑出局。而现在与赫兹勒公司的合并，增加了公司的资产，同时也就有了更强大的市场竞争力。

为了公司的继续发展，所罗门兄弟公司开始寻求新的发展业务。但是，

放眼当时的美国市场，债券市场交易者远没有股票市场那么多，可是经营债券业务的公司却越来越多，这也给所罗门兄弟公司的进一步发展带来了巨大的压力。

所罗门的高层经过很长时间的冥思苦想，终于决定要把所有事情的重点放在开发新的投资项目上。因为此时的公司债券业务量几近饱和，只有开发出新的债券项目，公司才能得到进一步的发展。

后来经过一段时间的辛苦经营，所罗门兄弟公司的业务逐渐进入铁路债券、公用事业债券、外国政府债券等重要债券领域，公司有了新的发展业务，就像重新注入了活力，一下子就在美国的市场上显露出了头角，同时也拥有了很多固定的顾客。随着经济的不断发展，美国终于要发行政府公债，这对所罗门这样的公司来说可谓是机会难得，在长达几个月的谈判中，所罗门最终以自己的实力拿下了这笔大单，并且在美国政府发行公债后第一批成为一级交易商。经过不断地发展扩大，所罗门公司逐渐成为美国债券市场的核心公司。20世纪中叶，所罗门公司又开始步入股票发行与交易领域特别是大宗交易领域，并很快成为美国股票市场中的主力公司。

后来，在二十世纪六七十年代，所罗门兄弟公司的第二代领导人上任，为了将公司的地位巩固增强，公司的经营理念开始向着通过做市来提高公司在市场上的地位和获取最高的利润。在有了新的发展目标之后，公司就有了新的发展动力，很快，公司的业务就开始蒸蒸日上。慢慢地，所罗门兄弟公司就发展成为了华尔街市场上少数几个大规模的证券公司。

巴菲特与所罗门兄弟公司其实并不陌生。在华尔街市场上，巴菲特对每一个他感兴趣的公司都会仔细研究，而所罗门兄弟公司就是其中的一个。在巴菲特看来，这个公司有着自己独特的发展经营模式，而这正是巴菲特所需要的。巴菲特很清楚，在美国的债券市场上，特别是市场最大的公债上，所罗门兄弟公司的业务量占据着最主要的地位，所以，他认为也许自己在某个时候也许会对它进行一番投资，只是当下这个时机还不成熟，所罗门公司还没有经过自己的严密的分析和审查，所以，巴菲特想要等待一个合适的机会。

其实，巴菲特习惯在他考虑想要投资一个新的公司的时候，将这个公司的所有经营信息都了解得很透彻。虽然巴菲特之前已经关注了所罗门很长时间，但是在他的研究资料中，他始终觉得哪里还有什么事情让他不是很了解，就是了解的不够透彻，除了对所罗门兄弟公司的关注，巴菲特早在20世纪80年代的时候，就已经开始小额购买所罗门当时推荐的雷诺兹—纳贝斯克的股票，其实巴菲特购买这只股票时，早就已经考察了很多遍，对它了解得很深入，但是不知情的所罗门的资深投资家还在自信满满地为巴菲特介绍着雷诺兹—纳贝斯克股票的种种优点，没有等他的介绍说完，巴菲特就已经打断了他的话，不屑地说：“不要跟我谈经济学，我知道它的情况很不错。你花一分钱生产产品就可以卖1美元，而且拥有客户对品牌的绝对忠诚度。”巴菲特的这几句话让资深的投资家顿时惊呆了，他没有想到巴菲特是个这么有准备的人。

1987年的华尔街股市牛市的氛围越来越浓，道·琼斯指数在当年7月达到2500点，到了8月更是上扬至2700点。此时的大部分人都盼望着自己能够从牛市中大发横财，但是巴菲特此时却觉得自己在股市上找不到他认为比较合适的投资对象。于是，巴菲特为了不让手中的资金闲置下来，他决定把投资的方向改到投资地方的政府债券上面。

正在巴菲特考虑要不要投资所罗门兄弟公司时发生了一件事情，雷弗龙公司总裁罗纳德·皮尔曼倚仗垃圾债券大王迈克尔·米尔肯的资金支持，主动找到了所罗门兄弟公司的董事长约翰·古特弗罗因德，跟他谈起了收购所罗门股票的事，皮尔曼向他保证“收购的动机是友善的”，并希望古特弗罗因德能留下来，但是皮尔曼提出了他的两个条件：他希望在董事会能有两个席位，并暗示最多会买下25%的股票。皮尔曼的如意算盘立刻就遭到了古特弗罗因德的拒绝。被拒绝的皮尔曼很快就和古特弗罗因德翻了脸，他威胁说他们将很快接管所罗门公司。

古特弗罗因德的拒绝将他和所罗门公司推入了一个十分不利的环境中，所罗门最大的股东矿藏和资源公司开始蠢蠢欲动。皮尔曼告诉他，雷弗龙公司早就和这个资源公司联合了，这个时候矿藏和资源公司正迫不及待地要出

售资产，而所罗门 14% 的股票正攥在别人手里。古特弗罗因德得知了这个消息后被惊得目瞪口呆，他觉得自己已经没有办法来改变这个现实了，所以古特弗罗因德只能向这些投资银行家们屈服，他同意让所罗门接受被收购的命运，他从未想到自己会落到这一步田地，并且还是随波逐流地听之任之，这对他来说是个很致命的打击。正在整个所罗门公司的业务陷入到困境中的时候，巴菲特得到了这个消息，他决定在这个时候出手来挽救所罗门，同时也实现自己的投资计划。

事实上，当年夏天的时候，巴菲特就和古特弗罗因德提出过，如果所罗门的股价再便宜一点的话，他会大量买进。实际上，当时所罗门的股价已经比最高位低了 1/3，但是巴菲特依然感觉到不够满意。这次赶上所罗门遇到了麻烦，巴菲特决定再找古特弗罗因德谈谈，但是还没等巴菲特联系古特弗罗因德，巴菲特就在奥马哈的家中接到了他的电话。

没过两天，巴菲特就安排在纽约与古特弗罗因德和所罗门的首席财务官吉拉德·罗森菲尔德会面，地点是在古特弗罗因德的法律顾问马蒂·利普顿的办公室。经过详细的商议后，在 1987 年 10 月 19 日，股灾发生的前三周，巴菲特做出了伯克希尔公司投资所罗门公司的决定。巴菲特果断介入，动用了大概 7 亿美元现金，阻止了皮尔曼·米尔肯的接管。所罗门的支持者们都十分感激巴菲特这次的及时帮助。

巴菲特与所罗门的第二次缘分是在 20 世纪 90 年代初的时候。时隔十年，所罗门遇到了它历史上最大的一次危机，一次很严重的信任危机。公债券有世界上最大的市场，每天交易额达 1000 亿美元，而纽约股票交易量只有 80 亿左右。市场受纽约联储银行选定的“主要经销商”的控制，他们为银行完成交易。他们只有在拍卖时才是对立双方，经销商要以最低代价获得投标，政府则要最高价。而在 39 个主要经销商中，声名显赫的所罗门仍能分得最大的债券部分。事实上，越是规模大的债券公司，就越得经营好自己在市场上的信誉，因为好多时候的投资靠的就是信誉和品牌。这个规则是每个债券行业的人都很清楚的道理。

1979 年，成为所罗门的债券推销商的莫舍在所罗门兄弟公司一直都备

受信任，莫舍的主要工作内容就是在美国财政部拍卖公债时参加投标并在发行后进行交易。虽然人人都可以参加公债拍卖投标，但只有主要经销商可以代表当事人投标。因此他们可以提前知道市场导向。

莫舍作为经销商中的一员，本应该更稳重一些，但正相反，莫舍的性格有些急躁，为了保证在投资过程中不会出现舞弊的现象，财政部强行规定授予每个账户的业务不得超过 35%。同时作为最大的合作公司，所罗门公司的经销商和投资人 都被请到财政部，告知政府的资金需求并征求如何行动的建议。

但是精明的莫舍找到了一个漏洞，他认为虽然业务的授予不得超过 35%，可是招标并没有这么规定。于是在 1990 年的时候，莫舍的投标要两倍于所有拍卖中的借据。第一次尝到了甜头的莫舍又在 1990 年 11 月的时候，在一次 4 年期借据的拍卖中，假冒一个顾客向墨丘利神资产管理公司提出了 10 亿元的投标，因为做的比较隐秘，莫舍沉浸在自己的成功中。在 1991 年 2 月，莫舍又为两位顾客——量子基金和墨丘利神公司——提出了 35% 的投标，也是无授权的，实际上是所罗门自己的投标，但是这次莫舍并没有那么幸运，到了 4 月，财政部一位官员在回顾拍卖时，例行公事给墨丘利神总经理查尔斯·杰克逊发了一封信，信里提到了所罗门“代表墨丘利神资产管理公司”在 4 月的投标，但事实上，墨丘利神发现自己根本不知道曾经进行过这样一次投资。

此时，人们才发现了所罗门内部在搞鬼。很快就有人直接向华盛顿抱怨说，所罗门垄断了市场，阴谋独家控制价格。于是，许多承诺要分销票据的经销商得不到票据，纷纷来到所罗门要求赔偿。一位和所罗门公司关系不错的受到欺诈的人士说：“我几乎不敢相信，所罗门的管理人竟不知道自己公司的投标额。”而此时所罗门的董事会里一片混乱。

在华盛顿，管理当局发誓要展开地毯式的清查，所罗门的债券评级也遭降低。公司也不能参加商业票据的市场交易。所罗门被政府查处的消息在新闻界被炒得沸沸扬扬，所罗门公司内部的员工们在交易厅里焦急地等待着最新的消息，他们担心公司的运营会因此而停下来。

所罗门公司在债券投资界的名声一下子就跌到了低谷，大部分客户表示了对它的失望，纷纷离开，不再支持它，而公司的股价也是一路跌停。此时，古特弗罗因德和所有的董事们都预感到公司已经走到了死亡的边缘，但是，他们还是希望能够找到一个可以挽救现在危机的人，他们还是抱有一线希望。

45. 接管所罗门，亏损还是盈利

所罗门的这场闹剧已经到了一发不可收拾的地步，古特弗因德知道这样下去就必定会导致所罗门公司的破产。但是目前经历的这些困难似乎还只是一个开始，问题会发展得越来越严重，所以，公司的股东都希望有一个人可以来拯救所罗门。放眼整个金融市场，他们认为，只有沃伦·巴菲特真正具有这个实力和能力来解救他们，所以，以古特弗因德为代表的所罗门兄弟公司，向在奥马哈的巴菲特发出了求助信号。他们等待着巴菲特做出决定，决定要帮助所罗门度过它最大的难关。

对于巴菲特是否要接管所罗门，很多人都持有不同的观点。反对的人认为，这是一个烫手的山芋，并且现在的所罗门在金融市场上已经没有了一点优势可谈，如果巴菲特接管它的话，最后肯定要连累自己，甚至影响巴菲特自己在金融界的声望和地位。但是也有一部分人认为巴菲特是可以接管所罗门的，因为巴菲特毕竟是一个集名誉、财富、权势和自身的能力于一身的投资界名人，他应该完全有自己的方法去拯救濒临危机的所罗门。毕竟所罗门在华尔街的债券投资界中也曾经占有一定的地位，尽管现在处于低谷，但是一旦恢复声誉，必定会对巴菲特的投资产生一个巨大的利益驱动。

在这个时候，巴菲特始终保持着沉默，他一贯的幽默感仿佛都消失不见了，脸上一直是一幅严肃的表情，他说他不想人们来打扰他，他需要自己好好考虑考虑。当然，巴菲特一个人独自考虑的这段时间，对所罗门的股东们来说简直是巨大的煎熬，因为每多过去一分钟，所罗门的情况就会变得更糟

糕一点。实际上它已经面临着被财政部除去名额的危险，如果真的到了那个地步，那么所罗门就真的完了，这几十年的心血也都付诸东流了。巴菲特思考的时间也并没有多久，很快，他就做出了自己的决定。当他走出会议室时，还没等人们问他他的决定，就已经听到巴菲特背后的知己朋友喊道：“你要是真的接手，简直就是疯了！你应该想清楚后果！”接下来，巴菲特召集了所有的管理层人员来会议室商议他们面对的问题的解决方法。

这次会议长达三个多小时。在会议一开始的时候，巴菲特就问了一个问题：“首先，我最想知道是什么原因会导致今天这个局面的出现，有谁能清楚地告诉我？”大家一致认为，所罗门的最高领导层并没犯什么错误，主要的原因是在莫舍过于偏激的行为以及他不把公司利益放在首位，只是为了他自己着想。同时，对于莫舍的错误行为，公司的很多环节都没有进行及时的制止，最终导致了现在的恶果。但迫于清理内部的呼声，约翰·梅里韦瑟不得不引咎辞职，人们都知道梅里韦瑟将是第一个为了保住所罗门公司而牺牲的人。虽然在会议上巴菲特并没有过多地说什么话，但是后来巴菲特在私下去约见了约翰·梅里韦瑟，从来不会向别人道歉的巴菲特这次却很真诚地向梅里韦瑟表示了自己的歉意，而梅里韦瑟也很支持巴菲特现在的决定，他说自己为了保住所罗门是愿意付出这样的代价的，这让巴菲特深受感动。

约见梅里韦瑟回来以后，巴菲特制定了一个详细的拯救所罗门的计划。此时的他为自己结识了那么多在政界的领导朋友感到庆幸，因为此时的所罗门首先要过的就是政府这一关。政府在这个时候已经发布了消息严禁所罗门公司再参与任何的债券和股票的投资，甚至相关的司法部门也一直在盯着所罗门。纽约联邦储备银行的科里根是巴菲特一直很好的朋友，他提醒巴菲特：“当务之急，就是要稳住政府，同时一定要查清非法投标事件的整个过程，适当的时候，应该对公司内部的董事会进行一个合理的调整，以安抚外界各行业愤怒的心情。”巴菲特很感激在这个时候还会有朋友这样为自己排忧解难。科里根告诉巴菲特，他很相信巴菲特完全有这个能力让所罗门再次回到它之前最鼎盛的那个时期。

巴菲特心里明白，所罗门的当务之急是要应对各种外来压力。想要拯救

它，他就必须重新建立公司在银行家、信用机构、投资人和媒体中的威信。如果现在政府的财政部门将所罗门拉入他们的黑名单的话，那么巴菲特所做的一切就都白费了。巴菲特如此注重名誉，不由得使人想起了摩根的名言：“信用的基础不是金钱，而是人的品质。”在随后继续召开的股东大会上，很多人不得不承认，虽然古特弗罗因德对所罗门有过他自己的贡献，但是现在出现的这多数棘手的问题都与古特弗罗因德有关。因此，经过一致的商议过后，巴菲特宣布：古特弗罗因德对莫舍违规操作的无声纵容是“不可思议的，也是不可宽恕的”。当然，古特弗罗因德本人也深知自己所做的事情给公司带来了很大的坏的影响，所以他也当着所有股东的面做出了深刻的检讨，并且辞去了自己的董事之职，提议由巴菲特正式接替自己的工作。

解决了公司内部的问题后，巴菲特召集所有的人开会，并且很坚定地宣布，自己从现在开始就是所罗门兄弟公司在过渡时期的负责人。巴菲特没有承诺自己要一直留在这里，但是他也鼓励所有的员工要打起精神，为了所罗门而继续努力。为了堵住媒体和大众的口，巴菲特决定召开一次媒体会议。在会议上，巴菲特向媒体解释了公司出现问题的主要原因，也承认不会把责任完全推到莫舍的身上，因为公司内部也的确要承担一部分责任。巴菲特很真诚地说：“我告诉部长我会对公司严加管制，如果不成功，我自己会承担起责任……同样，我也在规划公司的未来，这会让公司的面貌发生翻天覆地的变化。”可以说，巴菲特这次的媒体会议开得很成功，很多人已经不再死盯着所罗门的危机，他们都愿意给巴菲特一段时间，看看他的经营成果到底是怎么样的。

自从巴菲特接管所罗门公司以来，公司的大局逐渐稳定下来。回顾巴菲特采取的一系列措施，计划得都很周到。首先，他命令所罗门停止与石油交易商、亡命之徒马克·里奇做生意。同时，为了防止外界和媒体说他凭借自己的人脉四处收买人心作弊，巴菲特暂时停止了对政客的资助。并且，为了更好地集中精力应对司法部门和法律界对所罗门内部员工腐败问题的调查，他决定解雇与古特弗罗因德有牵连的沃奇泰尔律师事务所，并且还将在伯克希尔公司从事了15年工作的法律负责人调到了所罗门来帮忙。巴菲特接管

后的所罗门，经历了一系列重大变革：莫舍被解雇；古特弗罗因德和斯特拉斯辞职；公司采取了一些新的特殊方法避免类似事件再次发生；此外他还以个人名义担保要对公司进行全面整顿。而巴菲特所采取的这一系列措施最终控制了整个局面，就像他当年掌握了对伯克希尔·哈撒韦公司的控制一样。

当整个局面被基本稳定下来之后，巴菲特仍然不能有一点松懈，他知道自己还有更多的事情要去做，还有更多的后期问题需要去解决。正当巴菲特精心地为恢复所罗门的信誉做准备时，美国电话电报公司的董事长罗伯特·E·阿伦，这位全美最受尊敬的公司领袖又给了所罗门重重一击。他公开宣称所罗门的道德腐败是“不可原谅”的，而他的这个行为导致的最直接的后果就是所罗门的股票在第二天突然就跌到了每股 20.75 美元。这对巴菲特来说又增加了一个难度，很多巴菲特身边的朋友都非常担心巴菲特，他们知道此时的巴菲特承受着前所未有的压力。

但是巴菲特并没有表现出任何想要放弃的意思，他只是积极地去寻求最稳妥的解决办法。在分析了所罗门接下来要面临的问题后，巴菲特认为在当前这种情况下，他所能采用的策略只有一个：那就是尽量不要引起别人的敌意，更不要跟别人发生冲突，少费自己的口舌去跟对手交涉，只需要用笑脸对人，端正自己的态度，让别人感觉到自己的真诚，用最简单最和谐的办法达到自己的目的。巴菲特一直相信，与人为善终归会有好报。近些年布拉迪常与巴菲特在凯瑟琳·格雷厄姆的晚宴上见面，也和凯瑟琳一样不时给巴菲特打电话谈论各自对投资的不同看法，也会开玩笑管巴菲特要一个能发大财的股票。虽然他对巴菲特的激将法不以为然，但还是承诺要投入大量精力来清理所罗门。

事实上，布拉迪的这个决定在巴菲特看来是对自己当下处境最好的解救。有了布拉迪的投资，巴菲特就可以省出心来继续管理其他的事情。接着巴菲特宣布了这条好消息：布拉迪刚刚改变了决定，所罗门仍可以用自己的账户参加财政部的债券竞拍，尽管还不能代替顾客进行投标。在危难时期，财政部的这一缓刑真是雪中送炭。有了一定的资金支持，巴菲特开始在公司内部寻求一个可以帮助他一起管理公司的人，并且以后等公司稳定以后就成

为所罗门的负责人。巴菲特跟所有的管理者说明了自己要找个公司的负责人，要求他们自己去考虑推荐一个出来。最后，在公司的董事会上，莫汉被所有的人一致推举为公司的主要董事，并且负责公司的各项日常事务，帮助巴菲特一起重新建立所罗门的辉煌历史。巴菲特在会议结束的时候很亲切地对莫汉说：“如果我们公司有人不配合，就随时给我打电话，20分钟之内我就给你换个新人。”巴菲特的话让莫汉非常感动，他在心里发誓要好好协助巴菲特让所罗门尽快度过这次危机。

巴菲特经常会鼓励他的手下：不能只看到当下，要着眼于未来。同时，巴菲特还经常在合作人面前称赞8000多名所罗门的职员，“大部分都是勤劳、能干而又诚实的”。除了给予鼓励之外，巴菲特也对所罗门的职员提出了严格的要求，要时刻谨记公司的根本在于守法经营，一定要杜绝像莫汉这样的事情再次出现，同时也要加强各个环节的监督工作。大家都很佩服巴菲特的能力，所以也非常支持他提出来的要求。在巴菲特的监督下，所罗门已经出售了500亿美元的资产来缓解信用危机。慢慢地，巴菲特的精力也从之前的信誉危机转移到了公司的股票价格上面。因为据巴菲特的了解，所罗门虽然业务量很大，但是在股票业务上，它一年盈利一年损失。虽然每年都投入了大量的资金，雇员也增加了，可就是利润率太低。

凭借自己多年的投资经验来看，巴菲特认为这不是个正常的结果，于是，他和莫汉一起找出公司近几年的资料进行了一次系统的分析。他们发现公司之所以股票利润低，主要是由于公司发的奖金太多，经理人把将近3/4的利润都拿走了，公司的运转资金和股票交易资金当然会减少，所以他将这件事情交给了莫汉去处理。在巴菲特耐心的指导和经营下，所罗门公司又恢复了它往日的生机，并且还在股票利润上有了很大的增长，在市场上的股价也开始处于迅速上升的时期。直到这个时候，巴菲特才真正地觉得心里轻松了一点。而华尔街的投资者才真正地相信了巴菲特对所罗门的接管是很有利可图的。但是在巴菲特心里，他要的并不仅仅是这些利润，更多的是他证明了自己的实力，也挽救了一家优秀的公司。

46. 华尔街“股神”加冕传奇

华尔街的历史上，出现过很多的金融界奇才，沃伦·巴菲特也是其中一个，他被人们称为华尔街的“股神”，作为一个拥有着独特的投资手段的投资家，巴菲特在投资领域的成就是不能被磨灭的。小时候，巴菲特经历了奥马哈最苦难的经济萧条时期，在那段时间里，遗传了巴菲特家族经商特质的小巴菲特，萌发了要赚钱成为富人的愿望。随着时间的流逝，巴菲特长大了，他开始向着自己的财富梦不断地前进，有的时候会遇到困难，有的时候也会有好运，但是巴菲特始终都坚持了下来，并且在不断的投资过程中，他谨记每一次投资给自己带来的感受，慢慢地巴菲特总结出了一套最适合自己的投资理论。

从投资股票开始，巴菲特就一直遵循着谨慎负责的原则，他从来不会轻易受到外界任何因素的影响，无论是在什么样的情况下，他都能保持自己理智的思维，不会跟随别人去盲目投资。巴菲特选择投资股票的首要原则就是安全，这一点与他的导师格雷厄姆有很大的关系，导师教给巴菲特的是选择安全的股票去投资，这样的投资才能不失败，保持成功。巴菲特的投资生涯并没有人们想象的那么顺利，他也遇到过许多的困难和危机，但在危机和困难面前，巴菲特保持着最冷静的心态，凭借自己独特的思维做出对自己的损失最小的选择。作为一个万事从零开始的人，他没有深厚的家庭背景可作依傍，没有财力雄厚的父母和高贵的社会地位，没有巨额遗产可供继承。他在自己投资事业中所创造出来的一切成绩，完全出自自己的双手。

人们将巴菲特称为华尔街的“股神”，是因为在巴菲特的投资中，从未出现过失误的投资纪录，他总是能够在市场的危机到来之前有一定的预见性，提前就做好了规避风险的准备。无论是任何地方的股票市场，都会出现一个周期性的变化，有的时候股市会处在上升的阶段，股票价格一路飙升，人们普遍投资热情很高，此时投资就有可能会获得高额利润；有的时候股市会处于低迷状态，股票价格出现大幅下跌的情况，有的投资者来不及撤出自己之前所投入的股票，就有可能对他的经济造成巨大的损失，此时人们对股市总是持有一种敬而远之的态度。巴菲特与所有人最大的不同之处就是他懂得如何去处理和协调股市出现的这种周期性的变化。

巴菲特从1956年开始在家乡奥马哈建立自己的巴菲特合伙人公司。在1968年的时候，巴菲特合伙人公司在巴菲特的精心经营下已经达到了它发展的最繁荣时期，并且也是在这一年，合伙人公司获得了自从它成立以来最好的成就，效益比前一年上升了59%，甚至超过了同期道·琼斯指数很多，当时所有的人都非常看好巴菲特合伙人公司的发展前途。刚好在1969年的时候，随着国内科技的不断进步和取得的傲人成绩，当时美国国内的社会情绪非常高涨，很多方面的原因都刺激着国内经济的增长，这一年之内，整个经济增长率就超出了去年的7.9%，而经济的不断发展更加刺激了股市的繁荣。此时的合伙人公司应该说是处在了一个对发展非常有利的环境中。

很多人给巴菲特提建议要在这个时候抓住机会进行一大笔投资，但是巴菲特一直保持着观望的态度。在一些大公司的推动下，市场出现了一波又一波的兼并浪潮，一些大公司四处扩张，而另一些公司则处心积虑，利用兼并一些低市盈率的公司来制造每股赢利大幅增长的假象。此时在华尔街的股市中，股票价格的上涨趋势非常高，这又引起了人们疯狂高涨的投资热情，使股价不断被推高。在这个状态之下，巴菲特才真正显现出他作为一个有自己见解的投资者的态度，尤其是他果断地选择了在这个时期解散了自己的巴菲特合伙人有限公司。股神在这个时候的选择依然不被人们理解，因为大部分人已经被股市一时的高涨迷失了理智。虽然巴菲特声明不会预测市场的走势，但是，他预感到，危机早晚要到来。他告诫自己：股市狂升时要避而远

之。巴菲特一直都认为，“股市下跌时更要关心股票内在价值的高低，千万不要只看到股价涨涨跌跌就在那里追涨杀跌。追涨杀跌的做法在下跌通道中很危险，也毫无道理，很容易造成投资损失”。

1973~1974年间，美国出现经济大萧条，而此时巴菲特的伯克希尔公司却疯狂买入大量股票。当人们不理解他的行为时，他只告诉人们：“不必等到企业降至谷底才去购买它的股票。所选企业股票的售价要低于你所认为它的价值并且企业要由诚实而有能力的人经营。你若能以低于一家企业目前所值的钱买进它的股份，你对它的管理有信心，同时你又买进了一批类似于该企业的股份，那你赚钱就指日可待了。”事实上，在巴菲特对伯克希尔公司几十年的经营过程中，伯克希尔的股票年换手率不到4%，这种低换手率使得它避过了很多次的市场低迷期，从而避免各种费用。在巴菲特的投资原则里，始终都坚持着价值投资，他不会头脑一热就去投资一个自己不了解的公司，所以，这又成为了巴菲特在华尔街股市中保持不败的一个原因：不做短线，不会出现经常换手的情况。

科技的发展似乎已经开始引领着人们的消费观念，而经济的发展也促进着科技的不断进步，作为一个有很多年投资经验的投资者，巴菲特早在2001年就曾预言技术网络泡沫将会破裂。一开始巴菲特的这个言论发表后，并没有得到人们的认可，但是从2002年第二季度开始，美国纳斯达克指数就从原来的5000点一直跌破2000点，原来市值100多美元的股票跌到不到1美元，许多华尔街的投资商身价一落千丈。而巴菲特因为早已经做好了预防的准备，所以这一次，巴菲特的公司同样没有因此受损，并且还在低潮时期有了一个稳步的增长。在2003年致股东函中，巴菲特对网络股又做了这样的总结：“不管这个领域意味着多么光明远大的前景，只要现在或几年内它没有创造价值，那么，它的价值就在收缩，而非价值再创造。”

能够体现巴菲特成为华尔街“股神”的事例还有很多。就在2007年，据今天只有几年时间，但是相信很多人都忘不了当时的金融市场开始出现的危机苗头。2007年，在美国金融市场动荡的背景下，巴菲特也意识到了这场危机似乎非比寻常，所以这一次他并没有像往常一样进行购并活动。其实

巴菲特在伯克希尔公司 2005 年年报致股东的一封信中曾经说过：“在很久以前牛顿发现了三大运动定律，但是他的天才并没有延伸到股票投资中去。我们总是忘记一个基本事实，投资一个公司的股票，就是投资一个公司的未来。如果一个公司没有未来，即使其股票一时上涨也不能持久的。”大部分投资者却只盯着股票价格，他们往往用了太多的时间、精力来观望、预期和预测未来股票价格变化，却并没有真正地去了解他们拥有部分所有权的公司的价值，而最值得投资者重视的是，恰恰是一个公司的内在价值表明的未来预计所得。

巴菲特之所以能够保持自己投资的理智，就是因为他能做到不被当前利益左右，能够把眼光放得长远。就像在 20 世纪 70 年代初的时候，巴菲特将他的投资目标盯在了报纸行业上。他选中了一家联合出版公司作为投资目标，当时这家公司本来就是一个小规模的公司，所以它是以 10 美元每股上市。不过运气不好，赶上了 20 世纪 70 年代的股市低潮时期，一个月后股价就跌到了每股 7.5 美元，这个价位低于市场盈率的 5 倍，而这也意味着这家公司面临着非常严重的倒闭危机，此时巴菲特并没有立刻放弃自己的投资想法，反而开始大量收集这家公司的资料。通过仔细的研究分析，巴菲特了解到这家公司的内在价值，所以，他选择了再等等，终于，到 1973 年，该公司股票内赢利率增长了 40%。1974 年初，巴菲特开始买入该公司股票，并且连续买进。过了一段时间，巴菲特的收益就显现出来，他从中获得了丰厚的回报。事实上，巴菲特之所以能够坚持这些原则，正是因为他拥有一种独立的判断能力。

巴菲特对银行业的投资也并不让人陌生，创建于 1852 年的富国银行，早就引起了巴菲特极大的兴趣，而它也是美国唯一一家获得 AAA 评级的银行，巴菲特在接受采访时对富国银行大加赞赏。他表示，在应对金融海啸的关键时刻，其他银行不可能像富国银行这样更好地保护股东和储户利益。在 2008 年的金融危机中，巴菲特虽然减少了投资，但是他却又将他的精力放到了对美联银行的收购中。金融危机过后的一则报道曾经这样介绍这次对美联银行的抢购事件：“富国银行与花旗银行竞夺美联银行的行动，是这次金

融海啸中最引人注目的濒临破产、仍有利可图的剩余金融机构争夺战。”这起收购案，与当天美国第三大商业银行美国银行宣布的对美国第三大投资银行美林证券完成的全股本收购方案一起，构成了美国华尔街公认的金融海啸中的最强波。

巴菲特在金融海啸到来的时候，还毅然对美联银行进行收购，并且以高价成功地将美联银行收购到自己的富国银行的旗下。巴菲特为了能够将这块肥肉收到自己旗下，费了不少心思。在他和美联银行达成的协议中规定，美联银行的股东将以每一股股票换取富国银行的普通股股票。富国银行通过这种换股方式，收购了美联银行的全部资产，包括美联银行的优先股和所有银行储蓄，并且不需要美国联邦储蓄保险公司担保。而对于美联银行来说这是一笔非常合算的买卖，所以他们很欣然地接受了巴菲特的收购。

这次成功的收购让巴菲特在华尔街的“股神”地位变得更加牢固，并且在2008年3月5日，巴菲特再一次从比尔·盖茨手中将“全球首富”的美誉收入囊中。比尔·盖茨从不掩饰自己对于巴菲特的钦佩之情，尽管被这位老朋友夺了榜首位置，但盖茨并没有丝毫不悦，反而以他们两个人熟悉的方式互相开着对方的玩笑。

虽然巴菲特一直是华尔街股市中一个具有传奇色彩的人物，但是他也是一个非常普通的平常人。他的投资生涯并不是一帆风顺，也会遇到失利的时候，但是巴菲特对华尔街乃至整个世界的金融投资界的贡献是人们有目共睹的，他的很多投资理念都对后人有很大的帮助。同时，也正是巴菲特这一波又一波的良好投资收益，使股民们尊称巴菲特为“股神”。巴菲特也经常会在奥马哈开一些演讲，一批又一批的投资客纷纷慕名而来，他们虔诚地聆听着巴菲特对投资、商业和金融行情的分析。

47. 芒格，巴菲特的黄金投资搭档

在巴菲特的投资生涯中，有很多和他一起并肩奋斗的好朋友、合伙人，但是，对巴菲特影响最大、对他的帮助最大的要数查尔斯·芒格了。在一次接受采访时，巴菲特曾经对记者这样形容过芒格在他心中的地位：“在我的一生中，一共有三个人对我产生的影响是非常巨大的，我能走到今天这个位置，全都是他们一直给予我指导和帮助，第一个人是我的父亲，他把我带进了股票的世界里，并且一直支持着我的投资事业；第二个人是我的导师格雷厄姆，他教给我太多以前没有接触过的理论，也是他给了我接触和投资的实践经验；第三个人就是我最好的合作伙伴查尔斯·芒格，他在我的投资路上不断地给我提供各种各样的帮助，可以这样说，没有芒格，可能就不会有我今天的这些成功。”

所有熟悉巴菲特的人都知道，在他的事业中，一直有位任何人都不能替代的黄金搭档，他们两个人一直都保持着最密切的联系，并且在共同的投资上都表现出很大的默契。

巴菲特和芒格的家乡都在奥马哈，这里是他们从出生一直到长大的地方，芒格的年龄比巴菲特大五岁，但是两个人从小的经历都非常相似，因为他们小时候的奥马哈还经历着经济的不断变革，所以他们都经历过一个贫穷困苦的童年时期。少年时期的经历让两个人都有一个共同的愿望，那就是成为富有的人，并且芒格也像巴菲特一样，是一个会为了自己的财富人生梦想而一直坚持努力的人。1948年芒格以非常优异的成绩毕业于美国著名的

哈佛大学，毕业后的芒格投身进了法律行业，1949年美国加利福尼亚律师团给他提供了一个职位，主要是负责为一家名叫莱特的法律事务所处理日常的法律事务。在此之后的很长时间内，芒格都一直从事着律师行业，为了别人的官司整天在外面奔波，直到他遇到巴菲特，他的职业生涯才真正地开始转变。

其实芒格和巴菲特在奥马哈的家，距离不过100米，并且两家人都彼此认识，据芒格说，巴菲特一家人他都认识，唯独没有见过巴菲特，可能一直是两个人都在外地上学，很少能有机会遇上。当时巴菲特正在自己的家乡奥马哈创业，他和几个朋友建立了自己的巴菲特合伙人公司，为了使公司的规模发展壮大，所以巴菲特时常要给各行各业的人打电话寻求投资人。

有一次，巴菲特给奥马哈的许多医生打电话，希望得到他们的投资，令巴菲特没有想到的是，埃德温·戴维斯博士在接到巴菲特的电话后，并没有多问什么，直接就答应了要投资给他。戴维斯博士是巴菲特这么长时间以来遇到的第一位什么都没说就痛快投资的人，这让巴菲特感觉十分好奇，于是在一个周末，巴菲特亲自到戴维斯博士的家中拜访他，因为他想知道戴维斯为何会这么信任自己。

戴维斯博士和他的夫人很热情地接待了巴菲特，并且还解释了这次投资的原因：“因为你让我想起了芒格，他也是你这样一个年轻的小伙子，有着自己独特的见解和执著的热情，我相信你们这样的人都会一定会实现自己的梦想。对了，巴菲特，我想你应该和芒格见一面，认识认识，你们的家离得并不远。”此时巴菲特也对这位能够得到戴维斯博士赞许的人提起了兴趣，于是他答应了这次会面。

1959年，这是巴菲特和芒格第一次遇见的时候。7月份，在戴维斯博士的安排下，芒格来到了奥马哈的约翰尼餐馆等待和巴菲特见面。很快，巴菲特就按时到来，两个人做了简单的自我介绍后就坐了下来，在接下来的聊天中，巴菲特很快就发现他们的共同话题特别多，于是他们立马就决定一起共进晚餐。

在将近三个小时的聊天中，两个人丝毫都没有沉默过，他们从证券谈到

股票，又从股价谈到金融。巴菲特觉得，眼前的这位伙伴一点都不像一个律师，反而对金融和股票了解得很透彻，于是，他很真诚地建议芒格，考虑一下转行到投资行业中来。因为投资是一个比律师赚钱来得更快的行业，芒格很认真地听着巴菲特的建议，并且很庆幸自己认识了这样一位有学识有魅力的朋友。

实际上，当芒格第一眼见到巴菲特的时候，就被他那闪着光芒的眼睛吸引了，而在两个人的谈话过程中，芒格感受到了巴菲特的真诚、幽默和他敏锐的感知能力。在结束了这次会面后，两个人便互留了联系方式，商定好要经常联系。

回到家的芒格，脑中一直重复着巴菲特给他的建议。的确，律师行业的工资低，而他又有一个很大的家庭需要他来养活。他和妻子南希共同养育着8个孩子，平时的衣穿住行，孩子的教育，都需要一大笔不小的花费。所以，就像巴菲特说的那样，法律业到现在为止，还看不到有什么前途，自己的确需要一个能够维持生计的工作了。在考虑了很长时间以后，芒格毅然退出了法律界，决定进入到投资行业中来。

1962年的时候，他还会接少量的法律业务，但是到了1965年的时候，芒格就完全脱离了法律行业，专心投入到自己的投资事业中。当巴菲特得知芒格真的走了投资这条路时，非常支持他的决定，并且在很多方面都给了芒格支持，他把自己的很多宝贵经验毫无保留地教给了芒格，并且希望芒格和自己合作。

但是，芒格本身就是一个非常注重独立自主的人，他希望可以完全按照自己的意愿去投资，并且他更喜欢做出抉择，喜欢拿自己的钱去冒险。芒格曾经说：“我想成为富人，这样我就可以独立了。也只有这样，我才能去做像讲授心理学或是经济学之类的事情。但我不想对这种事情完全彻底地迷恋。”他拒绝了和巴菲特的合作，但是巴菲特没有因此生气，他依然为芒格提供力所能及的帮助，两个人的友情也一直都很稳定。1962年，芒格自己在太平洋海岸的证券交易所里租下了一间简单的办公室，开设了他人生中的第一家投资公司，名字命为了惠勒—芒格的合营投资公司。因为芒格

之前在大学里学的就是相关的专业，加上他自己独特的投资见解，所以最初的几年，惠勒—芒格的合营投资公司的业绩一直很好。

事情的发展总是会充满各种各样的变化。在芒格的投资事业进行得红红火火之时，遇到了1973年到1974年的股灾，市场进入了疲软状态，巴菲特在面对这样的市场危机时有一定的预见性，他在自己的巴菲特合伙公司的股票还在上涨之时，就忍痛解散了自己的合伙人公司，从而躲过了一场灾难。但是芒格此时也跟其他的投资人一样，没有遇见即将到来危机。1973年—1974年，公司连续两年出现接近31%的亏损，将其前11年一半多的盈利亏损掉了。所幸的是芒格顶住了压力，在股灾到来之时保持着冷静的态度，坚持持股不动，终于在1975年迎来75%的盈利反弹，直到这年的年底，他的资产才回升至300万美元。

经历了这次的股市大动荡，芒格才意识到合作的重要性。于是在1975年的时候，他和巴菲特达成了合作协议，清算了自己的合伙公司，将资金投入到了巴菲特的伯克希尔·哈撒韦公司中，到此时，巴菲特和芒格的合作才真正开始。1976年的时候，芒格通过自己的努力成为了伯克希尔·哈撒韦公司的一名高级职员，而巴菲特和芒格在1970年的时候共同投资了蓝筹印花公司一半多的股份，在1978年的时候，芒格将自己的那部分全部投入到了伯克希尔，从此成为了伯克希尔的一大股东。芒格与巴菲特有共同的价值取向：“我们都讨厌那种不假思索的承诺，我们需要时间坐下来认真思考，阅读相关资料，这一点与这个行当中的大多数人不同。我们喜欢这种‘怪僻’，事实上它带来了可观的回报。”

芒格和巴菲特在伯克希尔·哈撒韦公司合作期间，表现出了非常默契的一面，通常，他们只需要一个简单的手势给对方，就能理解接下来要做的事情。芒格对巴菲特的投资一直都非常佩服，但是他也会指出巴菲特投资方面的缺点。有一次，巴菲特又像往常一样，选择了一些名气很小的企业去投资，这时候芒格把巴菲特叫到了办公室里，很严肃地对巴菲特说：“巴菲特，你这样的投资是没有改变的，你难道没有想过要改变一下你投资的目标吗？为什么不去看看那些优秀的企业呢？我们一直运用着格雷厄姆的基本思想，

但现在我们要寻找的是那些被低估了的大企业。这一概念对格雷厄姆来说显然是陌生的。”事实上，芒格的这一番话将巴菲特真正地点醒了，他突然意识到自己这些年来投资一直是在按照导师格雷厄姆的模式去投资，选择一些比较普通的企业，这样虽然安全系数高了，但同时赚取的利润相对来说也是比较少的。

巴菲特认为芒格的高价位买进优质企业的理论，可能会给伯克希尔·哈撒韦公司带来一次巨大的商机。于是，在接下来的时间里，巴菲特和芒格就一起呆在他们的办公室里分析市场上值得他们去投资的优秀企业，最后，他们把目标定在了《华盛顿邮报》上。当然，巴菲特在等待了很长一段时期后才最终等来了对《华盛顿邮报》最好的收购机会，而在整个收购过程中，巴菲特和芒格始终保持着联系，只要巴菲特遇到了难以决定的事情，他就会第一时间来请教芒格，而芒格也会为巴菲特清晰地分析哪种选择最有利。巴菲特色时常回忆说：“收购《华盛顿邮报》是我和芒格共同创造出来的奇迹。”

在随后的时间里，巴菲特和芒格始终保持着合作关系，熟悉巴菲特的人都很佩服芒格，因为巴菲特在自己的投资决策中从来都只相信自己一个人，而芒格却是个例外。在芒格看来，格雷厄姆教给巴菲特的投资理念，虽然没有不妥，但是一直以这种买进低价位公司，然后坐享其成的投资方法投资下去，巴菲特根本就赚不到多少钱，那么伯克希尔未来的生存就很可能要受到威胁。所以，他决定要真正地将巴菲特的这种局限性思维打破。巴菲特每次想要投资小型企业的时候，芒格就会跟他分析一些优质的企业，并且要巴菲特自己去市场中考察品牌的价值。

对可口可乐公司的投资是改变巴菲特投资理念最重要的一次，巴菲特从这次投资中认识到，一个获利能力持续增长的优秀企业也具有可观的投资价值，并且获取的利润远远超过了那些微小型的企业。在改变投资理念这件事上，巴菲特总是很真诚地说：“查尔斯会说我做的一件事都是愚蠢的，如果他说某件事实在是非常愚蠢，我便知道这件事确实如此。但如果他只是说愚蠢，我就认为他其实是表示赞成。”

在成为伯克希尔·哈撒韦公司股东的五年后，芒格成为了伯克希尔的董

事之一。在很多场合，芒格都是巴菲特的主要配角，两人是一对配合默契的搭档，他和巴菲特共同将伯克希尔·哈撒韦公司经营成为了在企业界和投资界的楷模。事实上，芒格和巴菲特工作起来迅速而高效，遇到任何不同的投资意见，他们总会以最简单的方式去协商出一个最有利的办法。这两个在股市中的黄金搭档也一直在创造着令人佩服的成功战绩。

48. 次贷危机，观望不如抄底

任何事情的发展过程中都是有风险的，经济也是一样。2007 年的下半年开始，老百姓谈论的话题就只有一个，那就是物价的不断增长。巴菲特安静地坐在他的办公室中，通过报纸的报道来预测经济的发展走势。此时，大街小巷的人们已经开始了各种各样的传言，有的人说金融市场就要面临最大的崩溃了，有的人说这只是一次平常的市场疲软，巴菲特看着街上敏感而焦急的人们，开始盘算着将手头的投资项目赶紧出手，减少投资。在行业配置上，巴菲特增持了他擅长的消费股，减持了成本较高的工业股。他认为消费股成本低，有较大的赢利空间，不至于资金链断裂。巴菲特的这个决定跟以往的他似乎很不一样，在面对市场低迷的时候，他往往会变得比常人更加有精力，因而会寻找到最有潜力的投资项目，但是这一次人们还没有看到他有任何行动的意思。

巴菲特的观望态度事实上是非常明智的，这一次的物价飞涨带来了严重的通货膨胀，这就意味着短期内人们手中的钱已经不值钱了，而通货膨胀直接影响到了人们的投资。人们手里的钱不值钱了，那么自然投资的也就少了，人们不愿意拿出大把的钱去投资一个不了解的公司，因为谁也不确定在这个特殊时期能否获得应得的利润。市场存在着不确定性，各种风险随时存在，但是看准机会，就可以让风险变成收益。可是，持续走高的通货膨胀加重了公司对股东收益的负担。为使投资者获得真正的收益，公司必须获得比投资者的收益指数更高的净资产收益率。2007 年美国的次级抵押信贷引发

了金融危机，随后这场金融危机以超乎想象的力度和速度在全球范围内扩散。更为重要的是，由次贷风暴产生的负面消息使全球股市发生了巨大震荡。

到了2008年，金融危机在全球爆发，受到它的冲击，当时整个金融市场到处都是萧条的景象，而此时的股市更是处于低迷状态。这时候有人猜测，投资大亨沃伦·巴菲特可能会将部分资金用于投资，以优惠价收购一些实力强大的公司，就像1987年时的股灾一样进行疯狂的收购。但是此时的巴菲特并没有像人们想象中的那么兴奋，在危机刚刚爆发的时候，他在买入、增持、减持等方面没有大动作，有时候只是微调，他的投资行动在整体上处于静观其变状态。通过巴菲特的这种态度，我们可以很清楚地看到，即便遭遇金融危机，投资者也要保持清醒头脑，要抓住那些价值被低估的企业，慎重买入，不要盲目地认为金融危机下，所有的股票价格下跌了都可以买入。

事实上，在面对危机的时候，巴菲特表现得十分镇定。虽然他没有想到这次灾难会比1987年的股灾更凶猛、更快，但通过巴菲特的投资组合分析，我们也应该在这样的环境中，更加注重投资的稳妥性。其实，买入价值被低估的股票才是王道。而有些股票本身就被高估了，其股价下跌，也没有低于其价值。所以，这一年的伯克希尔·哈撒韦公司在巴菲特的经营下避免了数十亿的损失。实际上，从2007年8月1日以来，巴菲特旗下的伯克希尔·哈撒韦公司的股票价格就已经达到了143000美元，平均上涨30%，而这次身处危机之中的伯克希尔·哈撒韦公司总市值仍高达2200亿美元，这使得华尔街众多投资人士对巴菲特的先见之明感到非常佩服。

一般来说，在巴菲特的投资观念中，当一个股市处于低迷中，那么作为投资者，一定要非常清楚这是个很好的发财机会。而沃伦·巴菲特正是聪明的投资者中非常杰出的一位，所以，他并没有在金融危机下的股市中观望多长时间。很快，巴菲特就开始寻找新的投资机会，他认为，与其观望等待，还不如就在这个人人惧怕的时候出来抄底，那样他的投资机会就会更多一些。于是巴菲特抓住了金融海啸发生、股价暴跌后的这一黄金时机，开始频

繁地以巨额资金投资上市公司。巴菲特趁银行业股票低迷时，增持了富国银行近 30 亿美元的股票，增持美国合众银行 14 亿美元的股票；同时买进欧洲最大制药公司葛兰素史克股票 0.76 亿美元，增持法国最大药厂赛诺菲安万特公司股票 14 亿美元；巴菲特还买入铁路公司柏灵顿方圣大非公司 47 亿美元的股票。

当时美国著名的星座能源在这场来势汹汹的金融海啸中遭遇了投资者大量的抛售，股票一夜之间跌去了近 60%，面临着破产的威胁，而巴菲特早在 2007 年就向该公司的高层表示过自己的收购意愿，但是当时由于在交易价格上的意见达不到一致，所以巴菲特一直没有能成功。在这次星座能源面临危机的时刻，巴菲特的出现改变了该公司高层的态度，为了挽救公司，他们只好同意了巴菲特的收购建议，而巴菲特近一年的等待也终于达成了他的收购心愿。在 2008 年 9 月 18 日，巴菲特命令伯克希尔·哈撒韦公司旗下一家子公司以 47 亿美元现金，购买股价数日暴跌的星座能源集团，成为了星座的大股东。事实上，巴菲特领导的伯克希尔公司的长期收益之所以能在巨大的金融海啸冲击下依然保持上涨，主要原因之一就在于它拥有巨额现金，有能力在最恰当的时机投资内在价值大大高于股票价格的上市公司。

巴菲特坐在办公室里分析着接下来要投资的目标，这一次，他想做一次大手笔的买卖，如果要投资，就趁着这个危机股价还很低多找几家合适的，日后一定又是一笔不小的财富。巴菲特对属下的疑惑感到很不满，他说：“作为一名合格的投资者，不管股市如何剧烈波动，要做的事只有一件，那就是寻找符合自己投资理念的股票。”自 2008 年 8 月份以来，金融市场的动荡引发了全球股市的暴跌，世界各大股市都出现了恐慌性的抛售，投资信心完全丧失，而巴菲特在这个时候却选择把目光瞄准了海外市场。2008 年 9 月 28 日，巴菲特投资 18 亿港元买下了在香港上市的比亚迪公司 2.25 亿股的股票，约占整个公司 10% 的股份，他的这个举动引起了金融界很多人的关注，人们都很好奇这位年近八十的老人怎么会有这么大的投资魄力。

当然，巴菲特选择比亚迪当然有他自己独特的见解，巴菲特对之前的汽车市场进行了仔细的研究和分析，他看到了比亚迪巨大的盈利潜力，2008

年9月27日，哈撒韦公司旗下的一家附属公司负责与当时中国的充电电池制造商——也就是今天的比亚迪公司签署了策略性投资及股份认购协议。协议中规定，巴菲特将以每股港币8元的价格认购2.25亿股比亚迪公司的股份，约占比亚迪本次配售后10%的股份比例，本次交易价格总金额约为港币18亿元。比亚迪公司号称“中国的电池大王”，同时也生产汽车。

事实上，早在2008年9月份，由于受到了金融危机的影响，股市变得异常波动，而此时的比亚迪处在这样一个充满变化的环境中，它的股票价格从70多港元一直下跌到不足8港元，市值缩水近10倍。这是比亚迪公司从来都没有遇到过的危机，而这个时候巴菲特认为这是投资这只潜力股最好的时机，同时，比亚迪公司对于巴菲特投巨资入股的行为感到惊讶。毕竟巴菲特在整个投资界中都是非常知名的“股神”，能够被他选中的企业一定可以化险为夷，所以他的投资必然会给处于险境中的比亚迪带来新的生机。其实，这就是巴菲特最简单的投资策略：紧紧围绕价格与价值的关系，投资那些被严重低估的、有发展潜力的企业。已经78岁的沃伦·巴菲特这几年的收购活动越来越少，可是这次金融危机的突然来临使他不能放松自己。他很清楚自己在这个时候不能轻易离开，因为他的离开很有可能会导致伯克希尔·哈撒韦公司的股价就会大幅跳水，到时候对股市的灾难性影响会更大。

而在这场金融危机的冲击下，整个市场的经济已经进入了一个非常混乱的时期，很多曾经风靡美国的大型公司因为经受不住来势汹汹的大萧条，纷纷宣布破产。2008年9月15日，华尔街上第四大投资银行雷曼兄弟公司宣布申请破产保护；2008年10月，深陷困境的全球最大的保险公司巨头AIG，为了得到巨额资金来补贴公司资产的负债，意欲出售旗下的飞机租赁金融公司ILFC。接二连三发生的事件改写了华尔街金融市场的格局，美国财政部召开紧急会议，研究是否发放7000亿美元的资金拯救市场。在华尔街遭遇罕见的金融危机之际，在市场信心崩溃、金融大鳄们忙着出售资产对付危机时，所有投资者全都惊慌失措。

但是此时的沃伦·巴菲特，一个拥有几十年辉煌投资业绩的股神传奇人物，突然对外界宣布：“我们欢迎市场下跌，因为它使我们能以新的、令人

感到恐慌的便宜价格拣到更多的股票。”就在这场金融危机之下，巴菲特大量买入卡夫食品公司股份。2008年9月21日，巴菲特用10亿美元购买日本汽车及飞机工具机厂公司71.5%股权。同时，巴菲特决定斥资50亿美元投资高盛，以每股115美元左右的价格收购4350万股的优先股和认购权证。2008年9月23日，伯克希尔·哈撒韦公司再度宣布以50亿美元购买高盛集团优先股。在此次高盛筹资计划中，哈撒韦公司得到了高盛集团9%的股权。2008年10月2日，巴菲特宣布将收购通用电气30亿美元永久性优先股。2009年秋季，他减持康菲石油706万股，股份减持比例为11%。同时，巴菲特在工业持股上，先是全部清仓了伊顿公司，因为美国经济难以短期大幅反弹，电力行业发展前景不稳定。后来，巴菲特又清仓以汽车控制系统业务为主的威伯科公司270万股。

巴菲特的抄底并不只这些，他继续寻找着他心目中的潜力股，并且只要认定了就会毫不犹豫地购买。也就是在这场金融危机下，巴菲特在33天的时间内，当别的公司都几近破产的情形下，他的伯克希尔公司竟然净赚80亿美元。巴菲特的这个成绩一直到今天在金融投资界都是一个无法超越的奇迹。当时，美国《福布斯》杂志为了在2008年10月末推出新的一年富豪排行榜，重新计算了金融海啸对美国富豪身价所造成的影响。统计结果表明，巴菲特在2008年8月29日至10月1日的33天内一共进账80亿美元，从而使得其身价上涨到580亿美元，再次成为全球首富。

49. 亿万富翁背后的真实生活

沃伦·巴菲特在投资历史上一直被人们称为股神，他很多的投资思想都对人们的投资选择产生了很大的影响。巴菲特通过自己的不断努力，创造了亿万美元的财富，但很多人对巴菲特的了解都只是停留在他的工作中，只有很少的人知道巴菲特在辉煌投资业绩背后的真实生活。沃伦·巴菲特不是一个注重自己外表的人，虽然拥有巨额的财富，但是他从来不舍得随便花费自己的劳动所得。作为一个知名的投资专家，巴菲特只是顶着他蓬乱的头发，穿着一身起皱的衣服，以这样随意的形象和自己的合伙人谈论他的各种投资思想。虽然从外表上看，他是个很平凡的普通人，但是当他跟人谈论自己的投资经验时，他的眼睛就像是发光一样，跟之前的他完全不一样。

巴菲特是个不爱说话的人，但是如果遇到了他自己非常感兴趣的话题，那么他就会很主动地参与到交谈中，这个时候的巴菲特说起话来很认真，又充满幽默感。虽然他早已积累了亿万财富，但对物质本身却不太看重。他说：“我对物质方面的要求不太强烈，我喜欢过简单的生活。”之前，巴菲特对待自己所有的资产都非常吝啬，他不愿意随意地花费一美分，甚至为了自己的孩子们，他也不愿意破费，他只是希望孩子们自己去凭自己的能力养活自己。很多和巴菲特熟悉的伙伴们都说他小气，可是他也并不生气，因为他觉得自己这样管理自己的金钱是没有错的，他们整个巴菲特家族都是这么遗传下来的。

巴菲特十分看重自己的独立性，他说：“我不与我不喜欢的人共事。”但

是巴菲特又愿意参加在他看来是非常有意义的社会活动，比如说他喜欢做一些公开的讲座，但大部分选择在大学里面，巴菲特认为这样才会更有氛围一些，因为之前自己也曾经在奥马哈的大学里做过年轻的讲师。巴菲特公开讲座的目的是向更多的人讲自己对投资的独特的见解，也想寻找和自己有共同见解的人。爱好讲座的他，经常会为了推行自己的投资观念而四处奔走。他会去大学、公司，甚至一些小的非正式团体，举行他的讲座，重述他的故事，争取让尽可能多的人体会到投资的美妙，也懂得投资的谨慎和重要。他教导了一代人该如何考虑业务，证明股票与垄断不同，投资也不是只凭运气的游戏。它也是一种合理的可感觉得到的事业，与它代表的具体业务是一样的。作为一名对历史不平凡的见解者，巴菲特成为了美国生活中一个独特的形象代言人，这是因为他不仅是位伟大的资本家，而且是位伟大的解释美国资本主义的人。

在很多人的眼中，巴菲特拥有着巨额的财富，一定过着非常奢华的生活，而事实上，巴菲特过的是最平常最普通的生活。他经常对人们说：“我喜欢过简单的生活。”在巴菲特的眼中，真正的简单的生活就是：不注重外表，不需要每天把头发梳理得很整齐，不穿熨烫得很整齐的衣服。如果需要打领带的话，也不一定非得和西装配套。无论时代怎么变化，人们怎么劝说，他仍然自己开着那辆看上去已经很破旧了的蓝色林肯。如果他开着这样一辆车出现在陌生人面前，相信不会有人相信他是个身价亿万富翁。巴菲特一直都喜欢奥马哈，这么多年，他从来都没有考虑过离开这座城市，因为这里有太多他的记忆，美好的，痛苦的，都有。在奥马哈，巴菲特所居住的房子从外表上看去就是普通的民居，朴实无华，没有什么特别。他不抽烟，也不喝酒，除了他特别钟爱的廉价的樱桃可乐外，他很少再喝其他的饮料。他不常参加社交聚会，也极力回避上高档饭店，平日就在奥马哈一家普通的牛排屋就餐。

但是每一个经过这里的人都会对居住在这里面的富翁感到好奇。白天阳光很好的时候，巴菲特喜欢坐在厨房的窗户边上，在那里享用冰淇淋、可乐或拿着报纸和年度报告分析股市及投资。此时的他再也不是年少时那个羞涩

的少年，也不会因为楼下经过的人对自己的议论而脸红。巴菲特很享受这样的阳光温暖的日子。在巴菲特的心里，工作才是他的生命，而食物和住所只是小事一桩，所以他不会刻意地去追求奢侈富丽的生活。在苏珊去世以后，和巴菲特居住在这个屋子里的就只有门克丝一个人。他们两个都是节省惯了的人，所以身边没有雇佣仆人来照顾他们，他们习惯了互相照顾对方的日子。门克丝经常去逛便宜的早市，顺便给巴菲特带回来一车便宜的可乐。有的时候，他会独自一个人呆在书房里，没有顾问也没有仆人，坐在裱着的发黄的报纸和父亲的照片前，静静地享受着爱默生的甜蜜的孤独。

在现实生活中，巴菲特是一个非常和蔼可亲的人，对人不是单纯的那种热情，而是那种类似于亲人的亲切感。人们给巴菲特家里打电话，他们经常会听到一句很亲切的“Hello!”当人们得知这是巴菲特自己接的电话时，会感觉到有些不可思议，他们没有想到像巴菲特这么伟大的一个人，竟然还会自己接电话，但是这让人们感觉到他是一个平易近人的人。而在现实生活中，人们往往更喜欢与朴实和平易近人的人交往。巴菲特对待客人的态度往往很容易让人感动，因为每次如果有重要人物来奥马哈拜访他，他都会亲自开着他的那辆蓝色旧林肯，花费一个多小时，到1.5英里外的机场亲自接待客人。当客人结束了对巴菲特的拜访将要离开时，巴菲特依然会亲自带客人吃顿麦当劳作为告别，同时亲自送到机场。而被巴菲特亲自接待的客人往往也会感觉到巴菲特待人真诚的心，而此时如果是谈生意的话，巴菲特的生意也就谈成了一小半。

在金融界，巴菲特有很多的竞争对手，但是他都和这些对手相处得很融洽。在人们看来，巴菲特是个很有好人缘的人，并且，他也是一个不损害别人的利益，不破坏他人的人生，只通过自己光明正大的途径而取得巨大财富的投资家。而像巴菲特这样的人，在整个金融界，根本就找不到几个。而当亿万富翁的确让巴菲特感到很开心，他以不寻常的方式享受着这种生活，但是巴菲特并不是一个只懂得贪财享受的人，他经常说：“因为钱改变不了一个人的健康状况或让别人爱你，但它会使你的环境更有利。”在这个忠诚不会长久的时代，巴菲特对他的糖果业和报业，对默菲、格雷厄姆和许多其他

人都很专一。他把投资变成了相互关系，在几十年的合作生活中，他们相处得都非常愉快。

世界首富比尔·盖茨是巴菲特在金融行业最大的竞争对手，但是在工作之外的私人生活中，巴菲特和盖茨却是交情极好的朋友。两个人在年龄上相差 26 岁，但是却无话不说，没事的时候，两个人经常会互相拜访，共同探讨各自对投资的不同看法。在华尔街的股市中，总是充满了各种各样的变化，一些曾经在华尔街的投资中失败过的人就会对它产生一些惧怕，但是巴菲特会在这个时候告诉这些人，华尔街并不是个什么太神秘的地方，它就是一个有着规律可寻的投资市场，重要的是要学会稳定投资，切勿随意跟风，那样就会出现危机。巴菲特用自己的真诚赢得了对手、合作人的尊重与理解。

随着年龄的增长，巴菲特也开始将自己的钱包放松了一些，他不会再吝啬于给子女们一定的资金支持。在一些重要的社交场合里，巴菲特会拿出一部分资金来做些慈善或者公益活动。1993 年当 B 夫人百年大寿时，他像往常一样献上了鲜花和糖果，并给了她一张 100 万美元的支票。步入 60 岁的巴菲特，对工作仍然全心全意，但对成功的兴趣却稍稍减少了，他的孩子们常说父亲比往年过得轻松多了，巴菲特也学会了找个有兴趣的事情去丰富自己的生活了，不再把精力全部投入到投资中。现在的他更希望自己可以慢下来享受自己的幸福生活。他用自己的 125 万美元买下了奥马哈一支小棒球队 25% 的股权，这笔钱对于这支棒球队来说足够维持生计了，而巴菲特自己没事的时候还会到棒球队里看看训练，看看比赛，特别是在感觉到工作累的时候，来这里看一场精彩的棒球比赛，还可以换换脑子。事实上，投资对于沃伦·巴菲特来说，既是工作也是娱乐，他把找到合适的投资对象比作“捕获珍稀而敏捷的猎物”。

巴菲特非常喜欢将自己的真诚融入到工作和生活中去，他在一些特定场合与家人、朋友聚会，比如参加为女儿举行的庆祝会，祝贺她因重建玫瑰剧院所做的大量工作而获得奥马哈基督教女青年会颁发的奖章。每隔一年，他会组织巴菲特社团的成员聚会。步入老年后的巴菲特更加看重身体健康与家

庭和谐。这时候，金钱对于巴菲特而言只不过是一堆数字，他并不在乎多几个零或者少几个零。一次，他的股东问他“成为巨富后还有什么打算”，他想都没想就说：“做最长寿的人。”64岁时的巴菲特非常健康，此时他的生活已经闲暇了不少，只有些大的需要他决策的事情他才会去管理，平常的小事他会交给手下的人去负责。每天早上，他喜欢用一碗花生和一瓶可乐来做早餐，周末的时候，他会邀请自己的好朋友们一起去观看一场超级杯足球赛。

除了偶尔和朋友们聚会，巴菲特最大的爱好就是打桥牌了，这是他在学生时代就非常喜欢的一项游戏，直到现在步入了老年人的行列，他依然非常的迷恋。经过这么多年，巴菲特已经在专业教练的指导下，将自己的牌技提升到一个新的水平。每次有人问起他：“你为什么这么痴迷打桥牌呢？”巴菲特总是很认真地回答：“不玩桥牌的年轻人犯了一个严重的错误，这是锻炼大脑的最好方式。因为每隔10分钟，你就要重新审视一下局势，这就好比投资一样，是在权衡赢利或损失的比率，你每时每刻都在做着这种计算。”巴菲特喜欢用简单的语言来分析复杂的事物，一个很复杂的事情，经过他的简单分析，就非常容易让人理解和接受。

除了打桥牌，巴菲特还有几项比较喜欢的运动，包括打网球、高尔夫球和手球式墙球，以及绘画，这些丰富多彩的运动和爱好，让巴菲特的生活增添了很多的色彩，与此同时，巴菲特还非常喜欢和周围的人开一些有意思的玩笑来增添乐趣。有一次，巴菲特的女儿刚结婚不久，他和女儿签了一个协议：她可以在30天之内疯狂购物，而不必担心买单的问题，钱全都由巴菲特来出，但是有个附加条件，她必须保证第二年的体重不再增加。但是如果她怀孕的话，那么这个附加条件就可以作废，最终是女儿成功地给巴菲特生了个小外孙而赢得了这场游戏，但是巴菲特因为有了外孙而更加高兴，生活也更充实。

家人和巴菲特自己都很清楚，他不可能一直这么健康地生活下去，终有一天他也会离开这个世界，但是他的事业总是需要一个人来继承。事实上，目前公司已有一位巴菲特选中的“第三人”来经营。这是个严守的秘密，就

连他自己的孩子都不知道。在苏珊死后，他便决定淡出投资界，同时也为几个子女分别成立了慈善基金，并努力将孩子吸引到自己的身边，让他们陪伴自己度过晚年。2006年，巴菲特将370亿美元分批向五个慈善机构进行了捐献。其中大部分捐给了“盖茨夫妇基金会”而不是自己的基金会，因为他觉得自己的好友比尔·盖茨做慈善比自己更聪明。

巴菲特

新传

11岁，第一次踏入股市；

经历过多次美国内外动乱，每次却能在危机中求得生存与财富；

合伙创业成立公司，却在发展高潮时期宣布解散；

看沃伦·巴菲特，如何成就一代“股神”传奇。

ISBN 978-7-5044-8474



9 787504 484741 >

定价：35.00元